EXP AR

laciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto

INFORME EXPORT•AR

Grupo Muresco: el equilibrio entre lo clásico y la vanguardia

Análisis de Tendencia del Mercado Internacional de Maderas

Análisis de oportunidades comerciales para el incremento de las exportaciones argentinas a Colombia

Seguro de caución para garantías aduaneras

Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
Secretaría de Comercio y Relaciones
Económicas Internacionales

38

FUNDACION EXPORT AR
Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto

INFORME EXPORT•AR

7 Caso Exitoso
Grupo Muresco: el equilibrio entre lo clásico y la vanguardia

12 Producto
Análisis de Tendencia del Mercado Internacional de Maderas

31 Mercados
Análisis de oportunidades comerciales para el incremento de las exportaciones argentinas a Colombia

103 Comercio Exterior
Seguro de caución para garantías aduaneras

FUNDACIÓN EXPORT•AR

Director Ejecutivo: Dr. Marcelo Elizondo

Coordinador Área de Análisis e Inteligencia Comercial
Santiago A. Mantelli

Responsable Área de Análisis e Inteligencia Comercial
Martín Tomás Poggi

Coordinación General Informe Exportar
Lic. Sebastián Fratto

Área de Análisis e Inteligencia Comercial
MBA Lic. María Leticia Sandoval
Lic. Gabriel Saez
Lic. Paula Szenkman
Agustín Bozzotti

Diseño
D.G. Omar Baldo

Se autoriza la reproducción total o parcial de los artículos citando como fuente Informe Export•Ar de Fundación Export•Ar.

Este informe también se puede obtener en: www.exportar.org.ar

Introducción

El acceso a información estratégica es una de las herramientas que permite maximizar los esfuerzos que realizan las pequeñas y medianas empresas en su proceso de internacionalización, reduciendo los riesgos que implica afrontar nuevos mercados, generalmente distintos al ámbito natural en el que operan estas empresas, tanto en aspectos culturales y políticos, como económicos y comerciales.

Informe Export•Ar es una herramienta que ponemos al servicio de las empresas argentinas, en el marco de las diversas acciones que desarrollamos en nuestro objetivo de promover las exportaciones argentinas.

Informe Export•Ar tiene como fin brindar un reporte a través del cual los empresarios puedan acceder a información relevante para su actividad exportadora. Los temas que se desarrollan en el mismo son, entre otros, normativas y procedimientos relacionados a la operatoria de exportación, oportunidades de negocios, experiencias exitosas y noticias del mercado internacional.

En cada número, encontrarán las siguientes secciones:

Informe Caso Exitoso
Se presentan casos de empresas o grupos de empresas, que hayan desarrollado una exitosa estrategia de exportación, cuya experiencia pueda contribuir al desarrollo de negocios para otras empresas, con o sin experiencia en el comercio exterior.

Informe Productos / Servicios
Se desarrolla un análisis de las principales tendencias del comercio internacional y oportunidades de mercado, para productos y servicios de la oferta exportable argentina. La selección de estos productos se realiza en función de las perspectivas que los mismos presentan en su acceso al mercado internacional, la demanda de información por parte de los empresarios argentinos y las definiciones de estrategia comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

Informe Mercados
Con el fin de incrementar las exportaciones argentinas, Fundación Export•Ar analizará un mercado, con el objeto de identificar sectores para los cuales se presentan, en cada caso, oportunidades para consolidar o generar nuevos negocios de exportación. Estos informes se complementarán posteriormente en un trabajo con los actores que integran esos sectores (empresas, cámaras y demás organismos intermedios) a fin de definir acciones concretas que permiten aprovechar esas oportunidades.

Informe Comercio Exterior
Se desarrollan artículos vinculados a normativas y procedimientos vinculados con la operatoria de exportación, así como también otra información de utilidad relacionada con el comercio exterior argentino.

Grupo Muresco: el equilibrio entre lo clásico y la vanguardia

¿Qué ocurre cuándo surge la posibilidad de que el producto clásico de una empresa empiece a ser percibido como anticuado? ¿Debe esa empresa abandonar el producto en cuestión y reemplazarlo por otro? ¿Puede la imaginación y la flexibilidad reinventar y re-posicionar a un producto tradicional? ¿Qué sucede si este desafío se da en el marco de un continuo proceso de exportación? El Grupo Muresco ha tenido estos desafíos y se ha formulado esas preguntas. Sobre la experiencia de esta empresa hablamos con la Licenciada Anabela Zamar, de la Gerencia de Exportaciones.

Fundación Export.Ar: ¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

Anabela Zamar: La empresa funciona como fábrica desde 1972. En ese año La Europea, que era originalmente la empresa de los dueños de Muresco, compra FPP (Fábrica de Papeles Pintados) que dependía de una empresa de pinturas muy importante. Es entonces cuando se funda la fábrica que funciona hasta hoy y queda oficialmente constituida Muresco.
Desde el 72' produce primeramente empapelado o papel de pared con guardas decorativas. Ese ha sido el producto central de la compañía. Luego, hace aproximadamente una década, se incorpora la sección de librería, envoltorios y manualidades, otra división que también exporta con mucho éxito. Eso implicó la adquisición de otra planta, esta vez en San Juan, dedicada exclusivamente a la fabricación del papel de pared. Antes de realizar la compra de FPP la fábrica funcionaba en Ramos Mejía. Actualmente en esa plata de desarrolla la división de librería y envoltorios.

En Muresco trabajan alrededor de 400 personas, distribuidas en las plantas de San Juan, Ramos Mejía y Parque Patricios. Yo trabajo en la Gerencia de Exportaciones (con otras cinco personas), en la parte de ventas internacionales, que se encarga de las colocaciones en el exterior de todos los productos del Grupo Muresco, tanto de la división de librería, envoltorios y manualidades, como de la de empapelado y guardas decorativas.
Desde este año hemos sumado una tercera división, que gira alrededor de la línea “Deco-Life”. Se trata de una línea de decoración pero que se aplica solo con autoadhesivos. Estamos presentes en 50 países y seguimos creciendo.

Fundación Export.Ar: ¿En qué momento la empresa decidió comenzar a exportar? ¿Cómo se supo que el momento era el adecuado?

Anabela Zamar: Muresco tiene una conciencia exportadora desde sus orígenes. Siempre entendimos

que el mercado argentino era un mercado muy inestable. Por lo tanto, la necesidad de producir para exportar siempre estuvo muy arraigada en nuestra empresa. De hecho, esa cultura en momentos críticos como los de 2001 fue el sostén de la compañía. En ese momento, el mercado interno cayó en picada y la empresa subsistió gracias al mercado exterior que siempre mantuvo.

Durante aproximadamente una década no se realizaron ventas al exterior relevantes. El presidente de la empresa, Abraham Gawianski, empezó a expandir nuestro mercado. Lo hizo inicialmente viajando a Uruguay a principios de los 80', a partir de lo cual ese mercado comenzó a crecer. Años más tarde, como resultado de un proceso de internacionalización definido, se abrieron oficinas y depósitos en Brasil y Chile, esto en alianza con socios brasileros y chilenos, respectivamente.

Teníamos capacidad productiva y teníamos la certeza de que nuestros productos eran competitivos a nivel internacional. Esta certeza la obtuvimos a medida que íbamos participando de Heimtextil, en Frankfurt. A partir del 96' comenzamos a exhibir en esa feria y lo hemos hecho ininterrumpidamente hasta hoy. De esta forma, comprobamos que nuestro diseño es muy bueno en todo sentido.

En los 80' se llega a otros países. Al mercado de Chile quisimos apuntar porque sabíamos de la cultura existente en ese país, muy propensa a valorar el papel de pared. En el caso de Brasil, el peso mayor radicó en las dimensiones del mercado.

Brasil se empezó a abrir cuando nuestra actual gerente de exportaciones, Ariela Gawianski, vivía allí. Ella comenzó con los primeros contactos, buscó gente, eligió y capacitó a un gerente y armó todo para empezar a atender directamente al mercado. Esto fue a principio de los 90'. Paralelamente, ya en esa época trabajábamos Paraguay, que hoy es el segundo destino de nuestros productos después de Uruguay.

Al mismo tiempo que tiene lugar el desarrollo inicial en Brasil, nos vamos proyectando a México, interesados en el tamaño de ese mercado y el nivel de consumo. Después de los países limítrofes, continuamos "subiendo" a otros países latinoamericanos. En Perú, Ecuador, etc., tenemos presencia hace ya muchos años.

Lo ideal para la empresa siempre fue mantener una ecuación según la cual exportamos el 30% de la producción. Eso considerando los costos operativos. Hay momentos, como ahora, en los que esa ecuación varía dependiendo del mercado interno y las crisis, internas o globales. Muresco exporta hoy el 40% de su producción. Le vendemos a más de 50 países. Un 15 o 20% de todo lo exportado va a Chile y a Brasil.

Fundación Export.Ar: ¿Qué recursos tuvo que invertir la empresa para hacer realidad no solo la exportación sino también el proceso de internacionalización?

Anabela Zamar: Si bien los productos de la línea Deco-Life los fabricamos hace 5 años, la creación de la división es muy reciente. Esto representa una nueva etapa para nuestra empresa. En ella intentamos vender estos productos, diferenciándolos del producto clásico que es el empapelado, que no siempre es bien recibido por el segmento joven.

Esta línea se vende principalmente en los Home Centers y se apoya en el concepto de "hágalo Ud mismo". Se trata de una línea decorativa en versión autoadhesiva, que se compone inicialmente de guardas, a la que luego se complementó con stickers para la pared.

Esta innovación institucional va de la mano de un crecimiento en la venta al exterior de estos productos, muy focalizadas en los Home Centers como Easy, Sodimac, y el resto de las cadenas presentes en América Latina.

Fundación Export.Ar: ¿Cómo se elaboró la estrategia de penetración de mercados y cuán importante fue la misma a lo largo del proceso?

Anabela Zamar: La estrategia exportadora inicial era sencilla y constaba en atender, primera y progresivamente, a los mercados limítrofes. Esto se explicaba por las ventajas lingüísticas y logísticas. También nos apoyábamos en el desarrollo del Mercosur. En Chile el proceso fue más rápido porque el producto era muy conocido. En Brasil se tuvo que hacer un desarrollo más grande, abrir distribuidores, hacer mucha publicidad, realizar un lanzamiento muy fuerte. El producto en ese país continúa creciendo en importancia, pero tiene un peso a nivel cultural mucho menor que en Chile. Con lo cual, tomando la cantidad de habitante, Chile consume proporcionalmente tres veces más que Brasil.

Fundación Export.Ar: Cuáles fueron los obstáculos y las dificultades que se interpusieron en el proyecto exportador? ¿Cómo lograron superarlos?

Anabela Zamar: Nuestra competencia principal está en Europa. Los países de ese continente, por un tema de distancia, tienen mucho mejor acceso a los países de Medio Oriente y Rusia, que son mercados clave para nuestros productos.

En el caso de Rusia tenemos un problema de logística. Un envío nuestro puede llegar a demorar 60 días en

llegar. Desde Europa, donde están las principales fábricas del mundo, productos de similares características demoran solo 15 días. Eso quiere decir que los compradores rusos no tienen que mantener un stock. Nadie quiere comprar con stock. Entonces nosotros tenemos que buscar un distribuidor, ya que nuestra competencia trabaja a pedido. Esas situaciones van más allá de un buen diseño. Nosotros tenemos un pedido, concretamos la venta, pero los tiempos de tránsito desalientan mucho al mercado y hacen que se nos haga difícil repetir la operación.

Los requerimientos locales se trabajaron caso por caso. En Latinoamérica no nos piden más requisitos de los que nos piden en Argentina. Incluso respecto a diseño no hemos tenido pedidos con alguna particularidad puntual. Sí ocurre eso con los clientes de Medio Oriente, quienes rechazan catálogos que tengan mujeres desnudas, por ejemplo. En ese caso específico, tenemos que vestir a las figuras. Además, nos requieren etiquetas con ciertas especificaciones. Por suerte, tenemos gran flexibilidad para cumplir con esos requerimientos, lo que nos permite llegar a mercados exigentes como esos.

Fundación Export.Ar: ¿Qué ventajas ofrecen sus productos y servicios? ¿Cómo se identificaron y fueron capitalizadas en función de su venta al exterior?

Anabela Zamar: Nuestros productos disfrutan, esencialmente, de dos ventajas comparativas muy fuertes. En primer lugar, el diseño. En segundo lugar, la inversión en investigación y desarrollo que se hace año a año. Nosotros tenemos un departamento de diseño propio y somos licenciatarios de las primeras marcas infantiles internacionales. Por eso, en todo lo relacionado a decoración de cuartos infantiles estamos siempre a la vanguardia.

Somos licenciatarios de Disney para toda América e Italia. También tenemos las licencias de Mattel, Marvel, Barbie, Frutillitas y Hot Wheels. Además, siempre va saliendo algún personaje que se pone de moda. Por ejemplo, este año es Ben 10. Tomamos la licencia y arrasó. Fue impresionante. Así que, en infantil, somos líderes a nivel mundial.

Al mismo tiempo, tratamos de desechar la noción de que el papel de pared es anticuado, está fuera de moda. Para eso hacemos mucho énfasis en los diseños y texturas novedosos, en la tecnología aplicada al papel. La línea Deco-Life por ejemplo, nunca va a llegar a la sofisticación que tiene el empapelado. La calidad no es la misma y, además, no tiene como target el mismo segmento socioeconómico.

Para papel decorativo y guardas primero, y luego para toda la línea Deco-Life estamos en todos los países americanos desde México para abajo. En Estados Unidos hay fabricantes muy importantes, que nos complican la distribución en ese país, porque ellos son muy rápidos, muy directos y no hacen stock. Además, también son licenciatarios de Disney, que es una fortaleza nuestra para ingresar a los distintos mercados. Por eso vendimos papel de pared solo durante un par de años en Estados Unidos, sin alcanzar un volumen significativo. Así que en América del Norte solo estamos en México.

En Italia tenemos una presencia muy fuerte porque tenemos la licencia de Disney. También vendemos muy bien en España, Francia, Finlandia, etc. Hemos vendido en Rusia, en Ucrania, Polonia y el resto de los países del este europeo.

En Italia y Finlandia, por ejemplo, más allá de los productos Disney, vendemos solo guardas, que es un producto muy liviano. En consecuencia el flete es aéreo y por lo tanto mucho más rápido. El caso de Rusia es distinto. Los rusos consumen papel porque lo usan como aislante del frío, así que cuanto más grueso sea el papel, mejor. Todos los años encontramos nuevos interesados en nuestros productos. En un mercado muy grande y nos gustaría tener una presencia mayor. Pero básicamente nos condiciona la distancia. No se trata de un problema de precio ni de calidad. Es meramente un factor externo.

Comprobamos que, por lo menos en temas de diseño, Argentina tiene, en todo el continente americano, una buena imagen en términos de productos y de seriedad al exportar. Y esta era una opinión compartida por empresas de distintos ramos, desde librerías escolares hasta pinturerías. Hay confianza en los empresarios argentinos. El único obstáculo, nuevamente, es la logística. Si bien la distancia no es tanta como en otros casos, los tráficos a Centroamérica son muy complejos porque no hay volumen de carga. Entonces van vía Miami o vía Panamá. Están en eso puertos 20 a 30 días hasta que les dan salida y recién desde ahí van a destino. Así que los viajes demoran 60 días.

Fundación Export.Ar: ¿Cómo abordó la empresa los canales de comercialización y la selección de los canales más propicios?

Anabela Zamar: Desde hace 5 años, la irrupción de los Home Centers en todo el mundo cambió mucho la forma de comercializar. La demanda del empapelado comenzó a caer un poco, ya que el papel de pared es un producto que necesita una venta asistida. En Argentina, el papel de pared se puede comprar en una casa de decoración. En La Europea, por ejemplo. El cliente revisa el catálogo, pero

el vendedor tiene que saber vender el producto, ya que el comprador no sabe como combinar, como colocarlo. Por el contrario, una guarda autoadhesiva no necesita adhesivo ni indicaciones, vende el diseño solamente. Se pone y se saca con mucha mayor rapidez.

De esa forma, la tendencia en comercialización de productos de decoración está centralizada o e supermercados grandes o en Home Centers. Es por eso que nosotros tenemos que ir por ese lado. La línea Deco-Life es la que más creció y la que más se exporta.

Este desarrollo fue provechoso en términos de facturación. Pero ocurre que el papel de pared es nuestro producto básico. Por suerte, vemos una vuelta a la moda, inicialmente en Europa, que parece indicar que la gente vuelve a interesarse en el empapelado. Nosotros permanentemente impulsamos esto, para que el papel no deje de estar de moda, para que no se lo asocie con la abuelita, por así decirlo. Se trabaja mucho con diseño de vanguardia, con arquitectos, con decoradores, con diseñadores. De hecho, en este momento estamos haciendo campañas publicitarias de las nuevas colecciones que vamos sacando.

En Argentina vendemos el empapelado a través distribuidores. Solo realizamos ventas directas a través de La Europea, una casa de decoración que pertenece al Grupo Muresco y que tiene varias sucursales.

En Brasil tenemos un distribuidor que atiende a todas las tiendas de decoración y, por otro lado, tenemos a LeRoy Merlin, que es la principal cadena de Home Centers. En Latinoamérica trabajamos con Sodimac (que es mucho más fuerte en Perú, Chile y Colombia que acá), Easy, EPA para Venezuela y Costa Rica, y otras cadenas menores en Centroamérica.

Fundación Export.Ar: ¿En qué medida contribuyeron los servicios de la Fundación ExportAr a facilitar la exportación de sus productos?

Anabela Zamar: El contacto inicial con la Fundación lo hizo Ariela Gawianski hace ya varios años. Recibimos un subsidio con el cual pudimos armar merchandising y participamos en agendas, preparadas exclusivamente para Muresco, con potenciales compradores que se armaron en países del oeste de Europa, Polonia, Lituania, etc. Ya entonces logramos vender varios contenedores. Así, empezamos a cumplir con nuestro deseo de salir mucho más al mundo.

Este año estamos retomando un trabajo en conjunto con la Fundación ExportAr tendiente a concretar nuestra meta de diversificar más los mercados y así compensar la caída de los volúmenes de ventas internas. Las ventas en el exterior cayeron, pero de ninguna forma dejaron de comprar. También seguimos participando de ferias y misiones, estuvimos en el Pabellón Argentino de varias ferias, especialmente ferias de librerías.

Fuimos convocados por la gente de Asistencia Técnica a Empresas de la Fundación ExportAr para evaluar qué acciones podríamos encarar conjuntamente. Nos seleccionaron como una de las empresas con las que la Fundación iba a trabajar en forma directa. Nos armaron un plan de trabajo, que incluía una agenda en Centroamérica. Esa agenda fue armada en respuesta a un pedido concreto de nuestra parte.

En Centroamérica no estábamos vendiendo y sabíamos que había posibilidades. Si bien no son mercados muy grandes, las posibilidades eran atractivas. Nos fue muy bien con la línea Deco-Life, que eran los productos que estos mercados necesitaban. El papel de pared es muy caro para esos países; además no se empapela porque hay mucha humedad y mucho calor. No está en la cabeza de la gente empapelar sus paredes. Habíamos ido varias veces y no lográbamos entrar. Ahora con esta línea nueva entramos y estamos muy bien, apoyándonos en la vendas según a través de los Home Centers.

Con la Fundación ExportAr estuvimos en Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Guatemala, en una muy intensa gira de 12 días. La dinámica era esta: la Fundación y la Embajada Argentina me armaban una agenda especial para cada país, con 5 o 6 reuniones por día. Yo visitaba personalmente a las empresas.

Fundación Export.Ar: ¿Qué expectativas a mediano y largo plazo surgen del trabajo que viene realizando la compañía en los últimos años?

Anabela Zamar: En este momento estamos trabajando con la Fundación ExportAr en la tarea de seguir desarrollando la vinculación con los Home Centers a nivel mundial. Hay potenciales contactos interesantes en México y en Dubai. Llegar a esos centros es muy complejo porque tienen compradores para todas las líneas, entonces llegar a la persona indicada y a su teléfono personal es muy difícil. Ese es el trabajo que se está haciendo: llegar al comprador indicado para cada línea y ver si hay interés. A partir de allí, nos derivan el contacto y la empresa lleva adelante el resto de la negociación. Recién entonces se analiza la conveniencia de viajar. También se habló de conseguir un subsidio para folletería para asistir a Heimtextil.

Este año estamos entrando en Indonesia, con la línea infantil. Cuando nos surge un pedido de un mercado nuevo, hacemos un estudio de ese mercado, sobre todo de los distribuidores, para ver que capacidad tiene el distribuidor para desarrollar nuestro producto. Indonesia va a atender a Singapur y a todos los países de la región.

Estamos investigando el mercado japonés en este momento y queremos crecer en China, donde ya estamos vendiendo y muy bien. Como estrategia de ingreso a mercados más exclusivos, relacionados con el segmento de arquitectos, hicimos una alianza con una diseñadora de alfombras muy famosa, Vanina Mizrahi. La colección lleva su nombre. Ese catalogo es que estamos tratando de introducir en Japón.

Fundación Export.Ar: ¿Qué lugar ocupa la investigación y el desarrollo en la estrategia de la empresa?

Anabela Zamar: Nosotros siempre estamos al tanto de las tendencias europeas, que son las que marcan el desarrollo en el tema del papel. El papel no deja de manejarse por los parámetros de la moda. Si bien no es como la ropa, que cambia de temporada en temporada. Una colección nuestra dura tres años. Ese es el tiempo en que una colección puede estar de moda. Después de llegar al punto de maduración, el diseño comienza a caer, pero solo como consecuencia de que la moda va pasando. La diferencia con la ropa es que el ciclo de vida es más prolongado.

Nuestras licencias son tomadas en exclusividad. Nosotros creamos los diseños en base a parámetros que dan estas empresas. La composición, el paisaje, lo hacemos nosotros.

También tenemos diseños propios, elaborados por los dibujantes de nuestro departamento de diseño. En él trabajan cuatro dibujantes que dependen de la empresa más varios otros que son contratados para trabajar exclusivamente para nosotros. Ellos se encargan de todos los diseños, no solo de los infantiles.

Fundación Export.Ar: ¿Qué consejo daría a una Pyme que se inicia?

Anabela Zamar: En mi opinión, la Fundación ExportAr tiene dos desafíos muy importantes: uno relacionado con las pymes más grandes y otro con las chicas. Muresco es una empresa grande, con una estructura preparada para exportar. Pero en el caso de otras empresas más chicas, que cuentan con potencial exportador aún no explotado, la Fundación ExportAr tiene que hacer un esfuerzo doble por llegar a ellas, ya que a veces estas no tienen la iniciativa de acercarse por su propia cuenta. En el caso de las empresas más grandes, lo esencial es hacer un seguimiento constante, que no pase mucho tiempo sin contacto. Caso contrario, hay que retomar el contacto cada vez como si fuera la primera vez.

Yo creo que básicamente la orientación que le puede dar la Fundación ExportAr, especialmente en la etapa previa a la primera exportación, es crucial. En esa etapa muchas pymes flaquean. Quieren exportar, se lo proponen, pero para tener éxito hay que trabajar mucho en a estructura de la empresa. Es un trabajo interno. Logrando eso con la ayuda de la Fundación ExportAr, después la pyme se puede beneficiar de una serie de servicios indispensables para salir al mundo. Pero al menos inicialmente, lo imprescindible para una pyme es armar una estructura interna adecuada para ofrecer un producto respetable en el exterior. Eso es lo más valioso que la Fundación ExportAr tiene para ofrecer: asesoramiento financiero, bancario, aduanero, el lidiar con la burocracia gubernamental que cada vez es más grande y la preparación de un producto adecuado para colocarlo afuera.

Desde el 2001 muchas pymes quisieron salir a exportar para salvarse. Pero el tema no es tan sencillo. Realmente una pyme familiar típica argentina tiene que cambiar mucho de conciencia interior como para prepararse para salir al mundo. Quizás pueda cerrar un negocio una vez, pero eso no es sinónimo de exportar. Prepararse es muchas veces muy sacrificado, incluso desde el punto de vista económico, y muchas empresas no parecen estar dispuestas a hacerlo.

Las empresas, como las personas, tienen sus tiempos. Pero hay que ir preparando el camino para exportar. En términos generales, todo el mundo puede hacerlo si se lo propone. En uno u otro momento, nadie debería dejar de planteárselo. Especialmente en un escenario como el que propone el mercado argentino, en el cual, si algo aprendí en los años que llevo en exportaciones, es que hay que mirar al mundo.

Elaboración: Lic. Gabriel Saez

Análisis de tendencia en el mercado internacional de maderas

Las exportaciones argentinas de maderas alcanzaron su récord en el año 2006. En 2008 nuestro país vendió al exterior maderas por casi 109 millones de dólares. Entre los principales destinos de nuestras exportaciones de maderas se destacan los Estados Unidos, cuyas compras superaron, ese año, los 39 millones de dólares. Ese destino marcó claramente la dinámica de aumento y descenso de las exportaciones nacionales. China ocupó el segundo lugar, con compras por 14 millones de dólares. Seguidamente se ubicaron Sudáfrica, la República Dominicana y Canadá.

Las ventas externas de los productos incluidos en la posición arancelaria 4407.10 (madera aserrada-de coníferas) alcanzaron los mayores montos: 55,9 millones de dólares. Como origen de las exportaciones nacionales cabe mencionar el protagonismo de la provincia de Misiones, responsable del 69% de los envíos. En segundo lugar, aunque lejos, se ubicó Corrientes, con el 24%.

El análisis estadístico que se presenta a continuación tiene como propósito estudiar el desempeño en mercado internacional de maderas, de los siguientes productos:

- *Madera aserrada de pino*
- *Madera aserrada de eucaliptos*
- *Molduras de madera nativa (incienso)*
- *Molduras de coníferas (machimbre)*
- *Tableros, vigas multilaminadas, pellets y viviendas en módulos*

Para hacer el estudio de las importaciones y exportaciones mundiales de los mencionados productos, ha sido necesario considerarlos a partir de las subpartidas arancelarias (a seis dígitos) pertenecientes al Sistema Armonizado (Nomenclador Común del MERCOSUR).

- *4407.10: Madera aserrada-de coníferas.*
- *4407.29: Madera aserrada-de las maderas tropicales-las demás.*
- *4407.99: Madera aserrada-las demás-las demás.*
- *4409.10: Madera perfilada longitudinalmente-de coníferas.*
- *4421.90: Las demás manufacturas de madera-las demás.*

COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES

En el año 2008 las importaciones mundiales[1] de maderas superaron los 28.300 millones de dólares, monto equivale a una merma interanual del 17% y a una quinquenal del 6%. Los Estados Unidos, Japón, Italia, el Reino Unido, Alemania, Francia, Canadá y China han sido los principales compradores de estos productos durante todo el período estudiado.

El mercado estadounidense importó ese año por más de 6.000 millones de dólares, cifra que representó un descenso del 31% respecto de 2007. Por su parte, en términos quinquenales el descenso fue mucho más pronunciado: 47%.

Durante ese mismo período Japón compró por 3.000 millones y sus compras sufrieron una merma quinquenal del 17%. Italia importó por un valor cercano a los 2.200 millones de dólares y se convirtió en el tercer destino de las importaciones mundiales de estos productos.

El crecimiento de las compras de China, con relación a 2007, fue del 14% y en lo que hace al quinquenio, del 39%. De esto se sigue que el país asiático fue el único, entre los primeros 10 importadores mundiales, que creció en el último bienio.

Cuadro N° 1. Importaciones mundiales de maderas desagregadas por país importador (En miles de dólares)

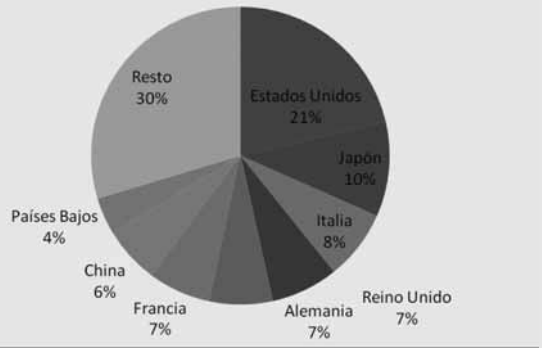
Países	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	11.406.655	11.738.652	11.203.319	8.804.011	6.035.654
Japón	3.542.189	3.231.374	3.348.555	3.241.267	2.925.011
Italia	1.909.893	1.878.776	2.183.977	2.457.308	2.155.940
Reino Unido	2.275.599	2.242.618	2.376.465	3.159.033	2.064.684
Alemania	1.705.021	1.692.007	1.763.017	2.211.822	1.937.517
Francia	1.293.345	1.420.933	1.519.744	2.022.301	1.932.286
China	1.246.795	1.334.586	1.481.270	1.521.324	1.731.692
Países Bajos	749.746	804.136	978.966	1.261.949	1.150.282
Bélgica-Lux.	614.428	652.979	755.238	950.106	868.203
España	868.923	937.030	923.148	1.075.401	706.936
Dinamarca	654.324	668.282	761.513	968.362	698.263
Austria	399.121	437.356	569.656	627.016	658.843
Canadá	603.169	667.897	716.026	521.832	541.101
Noruega	340.108	390.448	409.034	608.423	493.613
Australia	376.807	347.339	311.458	381.334	434.334
Resto del mundo	2.212.803	3.022.123	3.418.320	4.437.405	3.998.898
TOTAL	**30.198.926**	**31.466.536**	**32.719.706**	**34.248.894**	**28.333.257**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

1 Los datos ofrecidos en este apartado corresponden a la base de datos Tradstatweb, que compila cerca del 90% del comercio mundial.

En el siguiente gráfico se advierte que los Estados Unidos concentraron el 21% de las importaciones de maderas realizadas en 2008. Japón e Italia participaron con un 10% y un 8%, respectivamente. En la lista siguen por orden el Reino Unido, Alemania y Francia, cada uno con un 7% de participación.

Gráfico N° 1. Participación de los principales importadores mundiales de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Del conjunto de las subpartidas consideradas, la 4407.10 (madera aserrada-de coníferas), registró los mayores valores importados. Las compras sumaron casi 17.500 millones de dólares, equivalentes a un incremento del 11% respecto del año 2004 y marcó un descenso del 22% respecto de 2007. Los principales destinos fueron los Estados Unidos, Japón y el Reino Unido.

La otra subpartida que se destacó entre las importaciones mundiales fue la 4421.90 (las demás manufacturas de madera-las demás). Esos productos fueron importados en 2008 por un valor total aproximado a los 4.700 millones de dólares. Cabe señalar que el descenso interanual registrado (7%) cortó una tendencia de crecimiento sostenida.

Los productos menos importados, con cifras que rondaron los 1.750 millones de dólares, fueron:

- *madera aserrada-de las maderas tropicales-las demás (subpartida 4407.29) y*
- *madera perfilada longitudinalmente-de coníferas (subpartida 4409.10)*

Cuadro N° 2. Importaciones mundiales de maderas, desagregadas por subpartida arancelaria (En miles de dólares)

Descripción de P.A.	Países	2003	2004	2005	2006	2007
4407.10: Madera aserrada de coníferas.						
	Estados Unidos	8.685.533	8.869.292	8.178.631	6.286.620	4.166.401
	Japón	2.543.746	2.300.432	2.410.394	2.320.275	2.084.043
	Reino Unido	1.757.304	1.706.445	1.808.160	2.531.195	1.528.879
	Italia	1.234.955	1.213.300	1.463.589	1.671.062	1.428.328
	Francia	736.638	806.699	870.812	1.206.800	1.132.180
	Alemania	879.289	866.552	936.812	1.167.466	961.364
	China	280.715	316.961	379.386	515.311	721.862
	Países Bajos	459.665	478.958	589.566	799.741	672.030
	Dinamarca	502.758	489.584	570.846	741.626	506.425
	Bélgica-Lux.	324.274	338.273	426.920	578.982	503.167
	Austria	243.816	263.540	370.168	399.107	418.464
	España	481.082	507.365	542.530	687.697	395.013
	Noruega	238.569	281.730	298.403	465.044	359.065
	Australia	238.045	217.693	177.212	212.854	259.795
	Polonia	s/d	s/d	s/d	s/d	191.172
	Resto	1.015.533	1.554.392	1.898.848	2.683.312	2.121.341
	Subtotal	19.621.922	20.211.216	20.922.277	22.267.092	17.449.529

4407.29: Madera aserrada-de las maderas tropicales-las demás.

Estados Unidos	117.518	139.835	171.767	218.247	222.505
China	324.502	345.924	244.009	194.630	213.227
Francia	190.235	212.551	197.154	238.303	202.242
Países Bajos	107.494	134.801	147.856	152.888	174.578
Italia	166.039	171.024	153.581	147.412	139.419
Bélgica-Lux.	105.260	134.289	130.494	127.129	122.466
España	172.164	199.617	153.493	114.326	89.426
Alemania	62.854	77.825	85.603	92.444	80.023
Japón	117.511	101.885	89.986	82.968	72.789
Reino Unido	71.975	79.966	88.521	58.541	56.656
Australia	36.396	36.380	40.693	49.796	46.199
Portugal	35.676	43.018	39.383	45.879	43.175
Dinamarca	34.674	32.153	35.463	50.668	40.044
Hong Kong	80.950	47.324	50.109	37.402	34.270
Sudáfrica	16.311	26.525	22.629	31.737	26.826
Resto	181.266	243.187	208.691	220.833	181.459
Subtotal	1.820.825	2.026.304	1.859.432	1.863.203	1.745.304

4407.99: Madera aserrada - Las demás - - Las demás.

China	616.724	654.099	835.173	786.731	766.689
Italia	288.958	257.194	288.375	315.139	283.267
Estados Unidos	412.512	465.849	427.982	231.122	144.993
Países Bajos	80.807	87.826	103.323	143.366	124.327
Japón	171.434	165.248	169.901	139.183	115.305
Taiwán	132.633	131.542	131.270	120.072	110.910
Alemania	122.238	134.396	130.543	119.150	105.607
Reino Unido	115.173	114.470	114.713	110.968	93.302
Francia	73.509	84.107	80.677	93.859	84.917
Canadá	242.106	261.936	268.937	108.299	84.409
España	111.016	103.959	92.351	92.225	73.088
Bélgica-Lux.	65.435	68.113	70.136	76.891	69.977
Corea del Sur	73.633	73.933	87.122	85.404	66.495
Austria	56.507	59.816	70.218	64.104	57.112
Hong Kong	167.390	106.599	89.936	72.588	51.646
Resto	291.573	411.637	447.823	498.320	442.991
Subtotal	3.021.648	3.180.724	3.408.480	3.057.421	2.675.035

4409.10: Madera perfilada longitudinal mente de coníferas.

Estados Unidos	984.961	931.728	1.101.501	840.049	645.989
Canadá	122.732	132.175	125.822	108.247	124.431
Italia	69.779	71.613	87.905	110.377	98.828
Francia	47.690	54.858	64.951	86.295	87.017
Alemania	94.257	85.140	79.332	100.489	83.520
Japón	89.639	83.604	95.671	96.219	82.700
Reino Unido	69.034	80.163	87.272	111.418	79.621
Noruega	46.575	43.697	41.551	63.722	58.329
Australia	40.472	38.891	37.731	57.510	55.435
Austria	24.408	30.511	28.015	37.590	53.543
Suiza	35.807	34.940	35.012	40.789	41.849
Polonia	s/d	22.628	25.075	29.749	37.618
Bélgica-Lux.	16.062	18.103	19.900	25.545	31.670
España	21.496	28.593	31.164	52.117	31.444
Corea del Sur	13.264	15.265	26.665	43.648	31.056
Resto	90.163	136.901	155.169	223.864	226.616
Subtotal	1.766.339	1.808.810	2.042.736	2.027.628	1.769.666

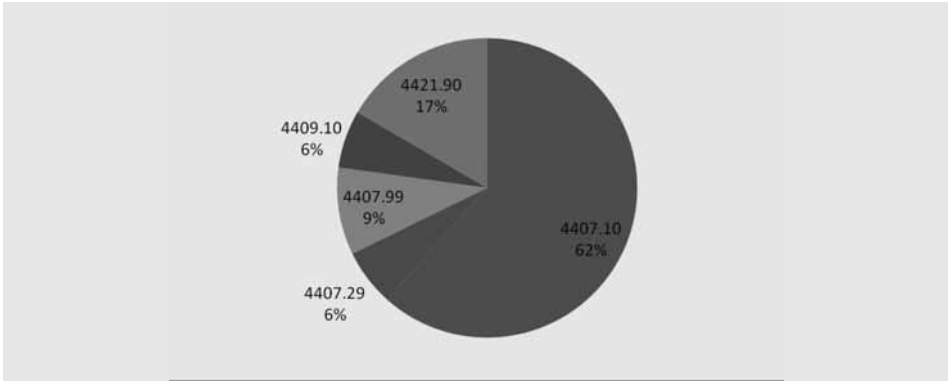
4421.90: Las demás manufacturas de madera-las demás.

	Estados Unidos	1.206.130	1.331.948	1.323.438	1.227.972	855.767
	Alemania	546.383	528.094	530.727	732.272	707.002
	Japón	619.859	580.205	582.603	602.621	570.174
	Francia	245.271	262.718	306.149	397.045	425.929
	Reino Unido	262.112	261.573	277.800	346.912	306.225
	Italia	150.160	165.644	190.527	213.318	206.097
	Canadá	109.666	136.182	165.294	144.020	160.976
	Países Bajos	93.569	97.027	129.280	148.135	160.810
	Bélgica-Lux.	103.396	94.200	107.788	141.558	140.922
	Austria	68.185	74.130	89.420	119.081	123.636
	España	83.164	97.496	103.610	129.036	117.965
	Suiza	73.590	80.751	93.619	108.718	117.505
	Dinamarca	63.826	84.839	96.405	111.944	97.039
	Suecia	44.604	50.927	60.321	72.458	76.686
	Noruega	38.052	45.069	49.341	62.277	61.514
	Resto	260.225	348.679	380.459	476.183	565.476
	Subtotal	3.968.192	4.239.482	4.486.781	5.033.550	4.693.723
TOTAL		**30.198.926**	**31.466.536**	**32.719.706**	**34.248.894**	**28.333.257**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Tal como surge del gráfico N° 2, la mayor participación correspondió a la subpartida 4407.10 (madera aserrada-de coníferas), con una incidencia del 62%. Una participación notablemente inferior, pero de todas formas muy importante, correspondió a la subpartida 4421.90 (las demás manufacturas de madera-las demás), que representó el 17% del total de los productos importados tenidos en cuenta en este análisis.

Gráfico N° 2. Participación de las importaciones mundiales de maderas desagregadas por subpartida arancelaria (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES DE MADERAS

Estados Unidos

En el año 2008 los Estados Unidos realizaron compras de maderas por 6.000 millones de dólares, cifra que representó un descenso interanual del 31%. En el quinquenio la merma alcanzó el 47%. Estos retrocesos son un claro resultado de la dramática caída en la actividad de toda la industria de la construcción de ese país.

El principal proveedor de este país fue Canadá, con operaciones por casi 3.900 millones de dólares. Esto equivalió a un descenso del 33% respecto de 2007 y del 51% en relación a 2004. Brasil ocupó el segundo lugar como proveedor de los estadounidenses. Las importaciones desde el país latinoamericano superaron los 440 millones de dólares. La Argentina fue el 10º proveedor de este mercado, con colocaciones por 43 millones de dólares.

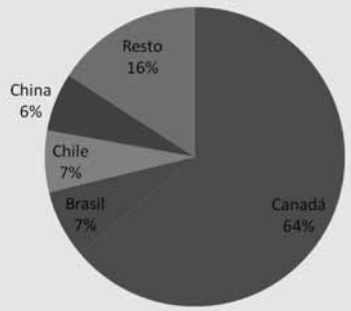
Cuadro N° 3. Estados Unidos: Importaciones de maderas, desagregadas por país proveedor (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Canadá	7.916.217	7.921.311	7.214.596	5.724.365	3.854.887
Brasil	739.191	714.752	762.852	580.530	442.014
Chile	641.749	613.117	730.495	502.445	400.985
China	379.407	479.319	548.549	552.725	381.180
Alemania	319.029	496.573	465.421	310.165	168.432
Nueva Zelanda	267.969	239.676	245.657	217.262	166.422
México	164.441	155.635	172.651	162.404	120.761
Suecia	159.999	229.520	213.716	93.411	60.431
Taiwán	39.145	27.003	82.105	92.509	58.204
Argentina	84.521	73.537	91.353	54.622	43.125
Indonesia	48.189	51.017	50.344	58.553	36.604
Malasia	44.277	52.158	60.089	58.127	33.270
Costa de Marfil	15.601	15.238	13.801	22.567	24.965
Italia	39.952	35.270	37.727	39.429	24.818
Ghana	11.247	15.756	21.077	20.275	21.534
Resto	535.721	618.770	492.886	314.622	198.022
Total	**11.406.655**	**11.738.652**	**11.203.319**	**8.804.011**	**6.035.654**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

El siguiente gráfico presenta a Canadá como mercado de origen del 64% de las importaciones de maderas realizadas por los Estados Unidos. Por su parte, Brasil concentró el 7% de la demanda estadounidense, seguido por Chile, con la misma participación, aunque con montos menores.

Gráfico N° 3. Estados Unidos: Participación de los principales proveedores de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre base de datos Tradstatweb.

Japón

Este país registró, en el año 2008, compras por más de 2.900 millones de dólares. La cifra supuso un descenso del 10% respecto del año anterior y del 17% para el período 2004-2008.

Canadá se consolidó como el principal proveedor de maderas, con envíos que alcanzaron los 874 millones de dólares y significaron un incremento del 7% respecto de 2007. China fue el segundo proveedor, con operaciones por casi 490 millones, que representaron un incremento quinquenal del 9%.

Cuadro N° 4. Japón: Importaciones de maderas, desagregadas por país proveedor (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Canadá	1.184.076	995.381	1.065.597	815.577	873.551
China	448.066	459.261	485.321	500.437	488.699
Finlandia	338.115	316.325	347.340	363.230	253.330
Rusia	224.432	249.634	271.433	324.706	243.486
Suecia	268.956	261.187	266.500	250.820	208.088
Indonesia	220.943	179.496	159.442	146.910	114.073
Austria	160.839	125.101	129.083	169.488	113.045
Chile	97.171	98.154	85.836	99.967	112.025
Estados Unidos	125.210	93.124	92.000	90.377	108.515
Malasia	105.391	109.192	112.774	105.699	93.125
Rumania	25.861	55.637	68.359	82.964	58.626
Nueva Zelanda	45.021	37.482	34.892	36.885	39.572
Alemania	24.988	24.461	31.358	36.391	35.041
Tailandia	34.682	28.409	28.182	35.538	31.683
Resto	207.930	168.506	138.241	146.976	127.400
Total	**3.542.189**	**3.231.374**	**3.348.555**	**3.241.267**	**2.925.011**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Del siguiente gráfico se desprende que Canadá justificó el 30% de las compras realizadas por el mercado japonés en el año 2008, mientras que China alcanzó el 17%, seguida por Finlandia con un 9%.

Gráfico N° 4. Estados Unidos: Participación de los principales proveedores de maderas (Año 2008)

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre base de datos Tradstatweb.

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES [2]

Tal como muestra el cuadro N° 5, en el año 2008, las exportaciones totales de maderas alcanzaron los casi 26.000 millones de dólares, cifra que significó un incremento del 9% respecto del año 2004 y un considerable descenso del 15%, respecto de 2007.

Canadá se presentó como el principal exportador mundial de maderas, a pesar de que sus ventas, de 5.400 millones de dólares en 2008, sufrieron un descenso interanual y quinquenal del 26% y 44%, respectivamente. Al país americano lo siguieron varios países europeos: Suecia, Alemania, Austria y Finlandia. Los Estados Unidos y China cerraron el grupo de los principales exportadores. Todos ellos experimentaron mermas interanuales en sus ventas al exterior. A pesar de ello, el balance quinquenal fue positivo: Suecia (26%), Alemania (75%), Austria (29%) y China (31%).

2 Los datos ofrecidos en este apartado provienen de la base de datos Tradstatweb, que compila cerca del 90% del comercio mundial.

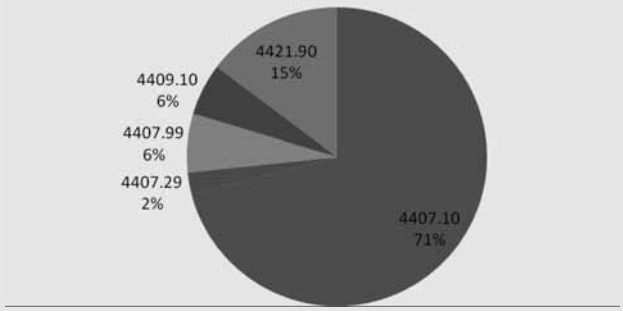
Cuadro N° 5. Exportaciones mundiales de maderas, desagregadas por país proveedor (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Canadá	9.571.158	9.358.289	8.802.496	7.310.528	5.398.847
Suecia	2.838.050	2.930.868	3.473.012	4.042.404	3.579.946
Alemania	1.515.109	1.840.585	2.080.754	3.069.906	2.648.150
Austria	1.635.141	1.580.788	1.714.839	2.232.163	2.104.933
Finlandia	1.843.092	1.686.697	1.892.919	2.331.139	1.769.826
Estados Unidos	1.555.575	1.728.008	1.919.330	1.468.942	1.445.222
China	1.039.234	1.226.399	1.510.238	1.512.079	1.357.712
Brasil	984.717	1.080.290	1.115.960	1.138.267	839.634
Polonia	s/d	598.887	666.384	823.946	765.897
Nueva Zelanda	625.518	587.249	603.577	638.393	590.357
Bélgica-Lux.	433.168	440.916	512.152	665.302	588.544
Rep. Checa	s/d	396.577	438.608	557.950	559.107
Letonia	s/d	60.125	613.130	681.234	482.236
Rumania	s/d	s/d	332.998	485.618	412.635
Francia	286.643	299.889	s/d	373.108	106.177
Resto del mundo	1.690.136	2.292.170	2.781.000	3.390.443	3.494.935
TOTAL	**24.017.541**	**26.107.737**	**28.457.397**	**30.721.422**	**26.144.158**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Tal como se observa en el gráfico N° 5, la participación de Canadá en las exportaciones mundiales de maderas alcanzó el 21% del total. Le siguieron en importancia Suecia, con un 14% de participación; Alemania con un 10% y Austria con el 8%.

Gráfico N° 5. Participación de los principales exportadores mundiales de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

De acuerdo con el cuadro N° 6 y con la tendencia observada en el apartado referido a las importaciones mundiales, los mayores volúmenes exportados correspondieron a la subpartida 4007.10 (madera aserrada-de coníferas). En el año 2008, las ventas de estos bienes alcanzaron los 18.550 millones de dólares, equivalentes a un aumento del 4% para el período 2004-2008. Canadá fue el principal proveedor mundial de la subpartida, con ventas por más de 4.800 millones de dólares; seguida por Suecia y Alemania, países que vendieron, respectivamente, 3.400 y 1.900 millones.

La subpartida 4421.90 (las demás manufacturas de madera-las demás) se destacó como la segunda en ventas: en 2008 superaron los 3.800 millones de dólares, con un crecimiento del 42% en relación con 2004.

Por último, los valores más bajos correspondieron a las exportaciones de madera aserrada-de las maderas tropicales-las demás (subpartida 4407.29), con 624 millones de dólares, cifra que, de todos modos, significó un importante aumento quinquenal del 26%.

Cuadro N° 6. Exportaciones mundiales de maderas, desagregadas por subpartida arancelaria (En miles de dólares)

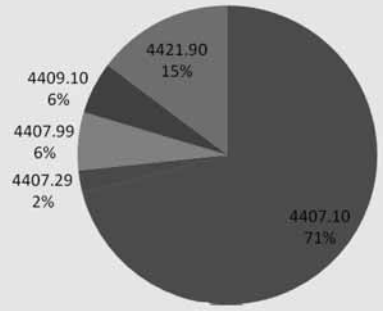
Descripción de P.A.	Países	2003	2004	2005	2006	2007
4407.10: Madera aserrada-de coníferas.						
	Canadá	8.472.359	8.188.390	7.741.535	6.607.255	4.814.763
	Suecia	2.685.459	2.794.982	3.316.034	3.848.521	3.407.606
	Alemania	1.044.237	1.302.600	1.494.686	2.315.312	1.862.386
	Austria	1.453.114	1.396.091	1.509.888	1.986.078	1.861.241
	Finlandia	1.756.255	1.607.764	1.817.466	2.234.406	1.690.216
	Estados Unidos	484.590	534.755	628.497	670.474	687.563
	Nueva Zelanda	536.168	509.675	521.395	540.415	512.104
	Rep. Checa	s/d	310.631	346.794	453.410	449.059
	Letonia	s/d	49.707	488.857	541.779	378.413
	Bélgica-Lux.	201.867	198.152	254.608	377.566	352.866
	Rumania	s/d	s/d	s/d	369.293	298.694
	Eslovenia	s/d	144.119	186.919	261.016	268.710
	Brasil	294.479	303.866	275.314	257.133	202.645
	Eslovaquia	s/d	120.920	150.808	166.309	185.590
	Francia	149.784	168.030	188.306	197.611	170.489
	Resto	700.973	1.020.816	1.301.819	1.578.817	1.408.735
	Subtotal	17.779.285	18.650.498	20.222.926	22.405.395	18.551.080
4407.29: Madera aserrada-de las maderas tropicales-las demás.						
	Brasil	206.409	218.220	228.299	283.250	220.419
	Países Bajos	50.315	70.975	79.298	104.783	111.595
	Bélgica-Lux.	85.423	98.549	101.659	109.229	78.289
	Alemania	45.210	57.154	59.718	61.129	55.294
	Italia	16.309	19.339	23.780	26.438	21.408
	Taiwán	11.334	12.242	15.665	18.859	21.294
	Dinamarca	10.673	14.325	15.256	11.127	18.726
	Francia	16.377	19.848	21.049	19.358	17.517
	España	6.080	8.109	15.355	18.677	13.850
	China	3.254	8.834	7.511	10.599	12.953
	Indonesia	5.771	1.939	10.425	14.804	11.446
	Estados Unidos	9.599	10.431	20.108	13.367	11.102
	Reino Unido	6.509	7.697	8.019	8.612	4.896
	Portugal	4.343	2.743	2.595	3.711	4.520
	Polonia	s/d	1.904	2.961	3.095	3.961
	Resto	18.446	22.215	24.517	16.738	16.470
	Subtotal	496.052	574.524	636.215	723.776	623.740
4407.99: Madera aserrada-las demás-las demás.						
	Estados Unidos	836.809	905.022	1.002.824	509.843	399.577
	China	96.172	128.811	189.107	222.978	258.374
	Brasil	331.683	353.250	336.545	382.391	254.777
	Canadá	441.413	476.658	422.166	159.191	106.776
	Letonia	s/d	7.209	77.139	88.413	61.125
	Lituania	s/d	51.694	61.120	64.511	54.523
	Bélgica-Lux.	38.008	46.336	52.892	57.850	47.879
	Países Bajos	24.252	32.852	39.154	48.001	43.487
	Italia	37.027	34.865	42.008	42.049	42.002
	Alemania	48.886	47.372	51.377	56.526	38.357
	Hungría	s/d	27.902	30.329	31.831	37.703
	Estonia	s/d	3.576	37.235	39.179	36.493
	Australia	22.575	24.334	26.126	31.129	35.527
	Austria	30.464	34.924	41.889	36.724	33.686
	Francia	37.772	30.772	35.455	32.844	26.906
	Resto	87.983	121.845	138.518	180.562	166.622
	Subtotal	2.033.044	2.327.422	2.583.884	1.984.022	1.643.814

4409.10: Madera perfilada longitudinalmente de coníferas.						
	Alemania	93.614	103.999	121.816	173.553	227.776
	Austria	105.350	106.799	120.361	147.742	146.778
	Canadá	137.311	149.824	148.221	142.230	127.583
	Brasil	51.283	137.816	218.032	166.614	126.906
	Estados Unidos	94.597	109.679	93.938	95.483	122.953
	Polonia	s/d	50.331	71.564	94.115	92.125
	Suecia	86.432	72.897	88.598	107.040	85.726
	Italia	54.455	51.565	55.941	72.345	71.416
	Nueva Zelanda	75.482	72.187	77.378	89.727	69.590
	Finlandia	67.838	63.491	60.748	84.019	67.238
	Estonia	s/d	4.082	53.865	68.333	49.643
	Rep. Checa	s/d	29.025	32.868	41.559	43.113
	España	24.762	18.416	19.672	37.599	39.055
	Francia	18.165	16.775	20.920	36.417	38.133
	Argentina	33.871	25.376	40.775	27.642	31.041
	Resto	149.316	145.514	144.936	175.081	135.868
	Subtotal	992.476	1.157.776	1.369.633	1.559.499	1.474.944
4421.90: Las demás manufacturas de madera-las demás.						
	China	837.655	953.606	1.153.646	1.125.286	957.353
	Polonia	s/d	426.022	458.221	559.769	533.831
	Alemania	283.162	329.460	353.157	463.386	464.336
	Canadá	518.453	540.651	483.767	399.475	346.921
	Estados Unidos	129.980	168.121	173.963	179.775	224.027
	Italia	135.802	131.065	140.593	167.674	166.823
	Bélgica-Lux.	96.808	88.217	93.171	111.201	101.208
	Francia	64.544	64.464	67.266	86.878	96.448
	Rumania	s/d	s/d	s/d	92.838	93.923
	Países Bajos	54.420	60.485	76.735	86.667	79.173
	Suecia	58.736	55.038	60.310	79.369	78.655
	España	36.108	44.493	41.971	66.141	66.054
	Rep. Checa	s/d	52.773	54.756	61.443	65.447
	Austria	44.734	41.000	40.839	59.435	60.568
	Eslovenia	s/d	31.377	39.422	46.869	50.783
	Resto	456.282	410.745	406.922	462.524	465.030
	Subtotal	2.716.684	3.397.517	3.644.739	4.048.730	3.850.580
TOTAL		**24.017.541**	**26.107.737**	**28.457.397**	**30.721.422**	**26.144.158**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Como puede apreciarse en el gráfico N° 6, del total correspondiente a las exportaciones mundiales de maderas aquí consideradas, la mayor concentración de ventas correspondió a la subpartida 4407.10 (madera aserrada-de coníferas), con una incidencia del 71%. Seguidamente se ubicó la subpartida 4421.90 (las demás manufacturas de madera-las demás), con una participación del 15%.

Gráfico N° 6. Participación de las exportaciones mundiales de maderas, desagregadas por subpartida arancelaria (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Principales exportadores mundiales de maderas

Canadá

Durante el año 2008, las exportaciones del mercado canadiense totalizaron 5.400 millones de dólares. La cifra supuso un descenso interanual del 26% y del 44% respecto de 2004.

Los Estados Unidos fueron el principal comprador de productos de este tipo provenientes de Canadá, con operaciones por más de 3.900 millones de dólares. Ese monto representó una notable merma quinquenal del 51%.

Japón se erigió como segundo destino de las exportaciones canadienses. Sus compras descendieron levemente respecto del año anterior. Sin embargo, la merma quinquenal fue mucho más marcada: 32%. Las ventas a China, país que en 2008 fue el tercer destino de las maderas canadienses, crecieron un 222% respecto de 2004 y un 67% en relación con 2007.

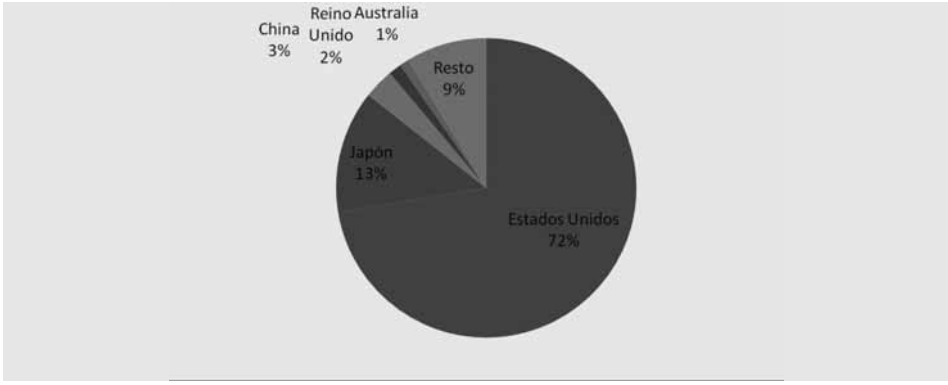
Cuadro N° 7. Canadá: Exportaciones de maderas, desagregadas por país de destino (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	7.921.039	7.910.898	7.209.169	5.770.546	3.907.907
Japón	1.049.065	854.852	910.801	721.838	715.947
China	54.482	63.209	76.832	104.928	175.399
Reino Unido	70.140	72.315	84.597	133.737	75.416
Australia	50.447	42.831	41.408	48.188	56.005
Bélgica	34.978	27.727	38.279	40.579	46.831
Países Bajos	32.873	25.298	37.063	37.798	41.821
Corea del Sur	29.300	25.506	31.088	46.533	37.047
Francia	22.842	21.940	27.948	26.532	34.149
Taiwán	48.512	36.587	37.218	53.902	33.797
Italia	39.754	43.853	39.715	35.524	31.219
E.A.U.	7.982	10.566	19.572	28.384	24.030
Filipinas	31.646	33.607	30.772	37.516	22.443
Egipto	130	834	3.267	20.547	18.708
Nueva Zelanda	14.540	14.449	17.073	17.805	17.666
Resto	163.428	173.817	197.694	186.171	160.462
Total	**9.571.158**	**9.358.289**	**8.802.496**	**7.310.528**	**5.398.847**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

En términos de porcentajes, los Estados Unidos justificaron el 72% de los envíos realizados por Canadá durante 2008. Por su parte, Japón participó con un 13% y China hizo lo propio con un 3%.

Gráfico N° 7. Canadá: Participación de los principales destinos de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre base de datos Tradstatweb.

Suecia

Durante el año 2008, Suecia vendió al exterior más de 5.300 millones de dólares en maderas. Esa cifra representó un descenso interanual del 11%. A su vez, significó un aumento del 26% respecto de 2004.

El principal destino de las exportaciones suecas fue el Reino Unido, con compras por casi 745 millones de dólares, que implicaron un crecimiento quinquenal del 15%. Noruega fue el segundo destino, con adquisiciones por casi 384 millones de dólares y un incremento quinquenal del 48%.

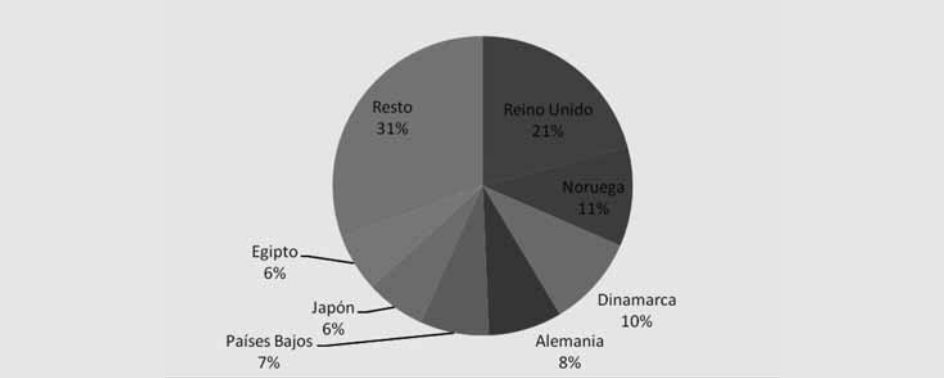
Cuadro N° 8. Suecia: Exportaciones de maderas, desagregadas por país de destino (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Reino Unido	646.457	661.609	792.091	981.961	745.008
Noruega	259.502	285.836	314.525	482.274	383.951
Dinamarca	325.190	329.535	406.844	456.562	354.082
Alemania	217.753	194.549	262.174	265.411	284.271
Países Bajos	203.869	185.259	237.468	294.741	264.397
Japón	245.190	235.755	255.253	207.816	230.948
Egipto	34.087	46.826	51.448	61.854	221.818
Francia	114.040	141.515	129.003	171.703	164.877
Argelia	33.159	30.166	49.208	132.056	97.057
Irlanda	77.578	90.193	102.857	101.421	96.015
Marruecos	54.194	56.835	81.503	119.188	91.402
España	127.389	134.661	159.882	173.036	90.571
Bélgica	46.783	44.146	63.282	58.656	69.560
Italia	70.646	68.877	83.497	85.112	66.236
Arabia Saudita	35.016	29.194	45.848	67.191	61.761
Resto	347.197	395.912	438.129	383.422	357.992
Total	**2.838.050**	**2.930.868**	**3.473.012**	**4.042.404**	**3.579.946**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb

Tal como surge del gráfico presentado a continuación, el Reino Unido justificó el 21% de las exportaciones suecas de maderas. Noruega ocupó el segundo lugar, con el 11%. Acompañaron Dinamarca (10%), Alemania (8%), y los Países Bajos (7%).

Gráfico N° 8. Suecia: Participación de los principales destinos de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre base de datos Tradstatweb.

ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE MADERAS

Las exportaciones argentinas de maderas alcanzaron su récord en el año 2006. A partir de entonces, y por dos años consecutivos, las cifras descendieron. En 2008 nuestro país vendió al exterior estos productos por casi 109 millones de dólares, monto que representó una merma tanto interanual como quinquenal del 7%.

Entre los principales destinos de nuestras exportaciones de maderas se destacaron notoriamente los Estados Unidos, con compras que superaron los 39 millones de dólares en 2008. Ese país marcó, claramente, la dinámica de aumento y descenso de las exportaciones nacionales, ya que importó un 15% menos que en 2007. Asimismo, el descenso en su demanda quinquenal fue notable: 44%.

China ocupó el segundo lugar entre los compradores de maderas argentinas, con 14 millones de dólares. Seguidamente se ubicó Sudáfrica, que en 2008 efectuó pedidos por casi 7 millones, en tercer lugar la República Dominicana, que se incorporó al grupo de nuestros compradores más importantes (6,6 millones) y luego Canadá (5 millones).

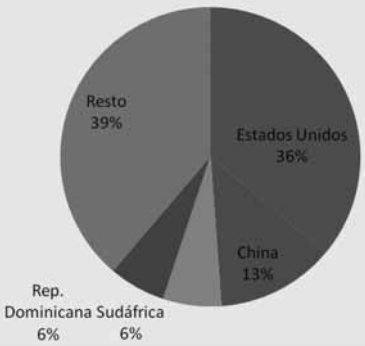
Cuadro N° 9. Argentina: exportaciones de maderas, desagregadas por destino (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	69.426	59.654	75.265	46.241	39.173
China	2.543	3.008	5.363	13.132	13.868
Sudáfrica	181	374	205	1.867	6.814
Rep. Dominicana	6.365	7.631	9.413	7.050	6.623
Canadá	6.712	9.415	9.025	5.328	5.069
Francia	35	29	43	1.714	4.822
Italia	2.228	3.117	2.163	4.886	4.601
Puerto Rico	4.330	4.432	5.403	3.786	4.300
España	6.100	6.109	6.744	8.364	3.685
Brasil	6.661	6.785	5.415	4.893	2.893
Vietnam	260	263	390	1.722	2.707
Costa Rica	729	1.113	1.046	2.065	2.583
Taiwán	689	706	771	1.535	1.494
Paraguay	4.771	2.216	3.118	1.384	1.298
Reino Unido	29	45	90	1.917	1.217
Resto del mundo	5.252	6.449	6.155	10.572	7.459
TOTAL	**116.311**	**111.346**	**130.609**	**116.456**	**108.606**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

En el gráfico siguiente se muestra que la participación porcentual de los Estados Unidos en las exportaciones argentinas de maderas alcanzó el 36%. Le siguieron China, con una concentración del 13%, Sudáfrica (6%) y República Dominicana (6%).

Gráfico N° 9. Argentina: Participación de los principales destinos de exportación de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

A partir del examen del comportamiento individual de las diferentes posiciones arancelarias exportadas desde la Argentina en 2008, puede observarse lo siguiente:

- *Las ventas externas de los productos incluidos en la posición arancelaria 4407.10 (madera aserrada-de coníferas) alcanzaron montos cercanos a los 55,9 millones de dólares. A su vez, esa subpartida experimentó los más marcados descensos, tanto en términos quinquenales como interanuales, 19%. Es importante tener en cuenta que los Estados Unidos y China justificaron, en forma conjunta, el 45% de las colocaciones correspondientes a esta subpartida.*

- *El segundo grupo digno de especial atención es el que corresponde a la subpartida 4409.10 (madera perfilada longitudinalmente-de coníferas). Durante 2008 las exportaciones de esos productos acumularon cifras superiores a los 31 millones de dólares. En este caso los Estados Unidos fueron el mercado fundamental y casi excluyente: compraron por casi 23 millones.*

- *La subpartida menos exportada por nuestro país en 2008 fue la 4407.29 (madera aserrada-de las maderas tropicales-las demás), con ventas al exterior por poco más de 360 mil dólares.*

Cuadro N° 10. Argentina: exportaciones de maderas, desagregadas por subpartida arancelaria (En miles de dólares)

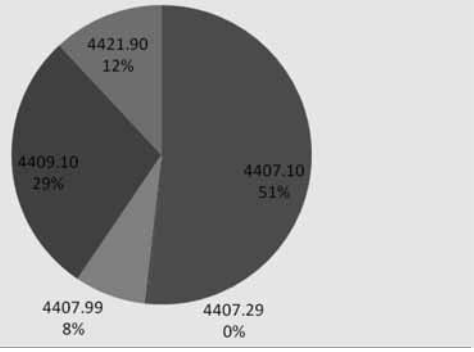
Descripción de P.A.	Países	2003	2004	2005	2006	2007
4407.10: Madera aserrada de coníferas.						
	Estados Unidos	33.866	32.298	32.662	19.671	12.709
	China	2.442	2.772	4.917	12.231	12.468
	Rep. Dominicana	6.338	7.586	9.407	6.999	6.570
	Sudáfrica	0	0	8	1.696	6.341
	Puerto Rico	4.311	4.414	5.124	3.776	4.299
	Brasil	6.257	6.424	4.835	4.478	2.423
	Taiwán	689	692	763	1.485	1.468
	España	2.828	2.284	2.871	4.788	1.244
	Paraguay	4.660	2.128	3.089	1.335	1.163
	Vietnam	204	253	372	1.512	1.074
	Canadá	4.045	5.184	3.972	1.213	874
	Francia	0	0	0	400	822
	Tailandia	0	0	0	92	693
	Trinidad & Tobago	810	1.425	1.251	1.586	481
	Japón	161	50	68	567	446
	Resto	2.620	3.179	1.924	6.379	2.795
	Subtotal	69.231	68.689	71.263	68.208	55.870
4407.29: Madera aserradade las maderas tropicales-las demás.						
	Sudáfrica	42	151	42	67	187
	Estados Unidos	3	0	12	0	87
	Chile	5	15	47	43	24
	Alemania	4	0	0	15	20
	Italia	0	4	21	82	15
	Brasil	10	40	0	15	14
	China	0	0	0	44	12
	Antillas Holandesas	0	0	0	22	7
	Dinamarca	0	0	0	31	0
	España	23	68	55	17	0
	Taiwán	0	0	0	15	0
	Corea del Sur	0	0	0	14	0
	Suecia	18	0	0	10	0
	Panamá	0	0	0	5	0
	Resto	106	48	63	3	0
	Subtotal	211	326	240	383	366

4407.99: Madera aserradalas demás-las demás.						
	Italia	2.130	3.064	3.132	4.264	4.116
	Vietnam	56	9	17	210	1.633
	China	66	212	446	857	1.175
	Brasil	80	72	323	297	300
	Hong Kong	92	24	158	190	193
	España	536	339	203	216	177
	Estados Unidos	269	120	247	298	161
	Chile	207	189	317	337	80
	Paraguay	101	80	7	40	75
	Rep. Dominicana	0	0	0	6	52
	Bermuda	0	0	0	0	46
	Uruguay	2	28	12	59	45
	Alemania	38	35	15	32	42
	Antillas Holandesas	0	3	3	18	41
	Países Bajos	70	59	4	25	30
	Resto	735	736	656	555	201
	Subtotal	4.382	4.970	5.540	7.404	8.367
4409.10: Madera perfilada longitudinal-mente de coníferas.						
	Estados Unidos	30.905	21.675	36.756	21.751	22.787
	Canadá	2.536	2.670	3.303	2.195	2.026
	Francia	30	26	38	854	2.804
	Costa Rica	192	618	291	953	1.349
	Reino Unido	0	0	0	1.161	1.038
	España	159	161	225	220	320
	Sudáfrica	0	0	28	11	231
	México	0	0	0	238	224
	Uruguay	9	6	17	54	81
	Venezuela	0	0	0	91	52
	Paraguay	0	0	0	0	47
	Indonesia	0	0	0	33	33
	Australia	0	0	0	0	16
	Sri Lanka	0	0	0	0	14
	Malasia	0	0	0	0	12
	Resto	40	220	117	81	7
	Subtotal	33.871	25.376	40.775	27.642	31.041
4421.90: Las demás manufacturas de madera-las demás.						
	Estados Unidos	4.383	5.560	5.588	4.520	3.428
	Canadá	117	1.561	1.750	1.921	2.168
	España	2.554	3.258	3.390	3.123	1.944
	Francia	3	2	2	459	1.191
	Israel	21	68	392	553	908
	Costa Rica	119	210	256	434	851
	Uruguay	209	204	301	402	525
	Chile	258	453	450	321	323
	Malta	0	9	17	218	281
	China	35	24	30	155	213
	Italia	36	26	43	189	187
	México	7	2	14	99	118
	Bolivia	36	22	22	48	84
	Irlanda	24	32	67	42	73
	Japón	55	97	88	44	63
	Resto	759	457	381	291	605
	Subtotal	8.616	11.985	12.791	12.819	12.962
TOTAL		**116.311**	**111.346**	**130.609**	**116.456**	**108.606**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

El siguiente gráfico muestra que la posición arancelaria 4407.10 (madera aserrada-de coníferas) justificó el 51% de los envíos de maderas realizados durante el año 2008, seguida por la posición arancelaria 4409.10 (madera perfilada longitudinalmente-de coníferas), que justificó el 29%.

Gráfico N° 10. Argentina: Participación de las exportaciones de maderas, desagregadas por posición arancelaria (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Principales destinos de las exportaciones argentinas de maderas

El objetivo de este apartado es analizar el desempeño del segundo y del tercer mercado más importante para las exportaciones argentinas de maderas: China y Sudáfrica. No se tomará en cuenta a los Estados Unidos, ya que -a pesar de ser el principal mercado- su caso fue analizado oportunamente dentro del apartado referido a las importaciones mundiales.

China

En 2008 China se consolidó como el segundo destino de las exportaciones argentinas de maderas. Importó durante ese año 14 millones de dólares, cifra que representó un crecimiento interanual del 14% y uno quinquenal del 39%.

El principal proveedor del mercado chino fue Rusia. Sus colocaciones alcanzaron 367 millones de dólares en 2008, monto que significó una suba interanual del 55% y una quinquenal, notable, del 286%. Ubicada en segundo lugar, Tailandia realizó envíos hacia China por 225 millones de dólares, con un incremento del 29% respecto de 2004 y del 15% respecto de 2007.

Cuadro N° 11. China: Importaciones de maderas, desagregadas por país proveedor (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Rusia	94.961	128.476	151.969	236.784	366.634
Tailandia	174.955	172.373	178.852	196.504	225.544
Estados Unidos	202.783	216.327	253.939	240.702	199.584
Canadá	83.216	73.357	88.963	127.220	198.409
Brasil	149.182	162.190	201.914	171.348	119.122
Indonesia	196.004	180.750	136.892	84.121	82.870
Malasia	70.020	85.733	84.944	69.469	71.337
Nueva Zelanda	56.650	50.993	66.028	63.318	61.601
Myanmar	39.079	62.329	36.664	46.604	49.863
Perú	3.618	12.818	31.743	35.076	47.296
Chile	22.828	29.011	28.122	35.006	36.919
Australia	10.995	17.015	21.564	24.869	31.392
Laos	1.569	2.578	6.359	9.417	25.569
Mozambique	150	755	1.632	2.864	19.455
Filipinas	5.538	4.805	10.167	12.003	18.794
Resto	135.247	135.076	181.518	166.019	177.303
Total	**1.246.795**	**1.334.586**	**1.481.270**	**1.521.324**	**1.731.692**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb

El siguiente gráfico nos muestra la condición de proveedor principal que ha logrado Rusia para China: cubrió el 21% de su demanda. Tailandia, los Estados Unidos y Canadá fueron sus otros principales proveedores, con participaciones del 13%, 12% y 11 %, respectivamente.

Gráfico N° 11. China: Participación de los principales proveedores de maderas (Año 2008)

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Sudáfrica

Las importaciones realizadas por el mercado sudafricano registraron, en el año 2008, valores que rondaron los 83 millones de dólares, cifra que revela un descenso interanual del 11%, pero un aumento quinquenal del 23%.

El intercambio de Sudáfrica con Gabón justificó un 19% de las compras sudafricanas (19 millones de dólares). Por su parte, Zimbabue colocó en Sudáfrica 9,5 de millones y China 8,5 millones. La Argentina se ubicó como el quinto proveedor, con casi 7 millones. El aumento quinquenal de las ventas argentinas a Sudáfrica fue explosivo: 294% respecto de 2007 y 2.788% sobre 2004.

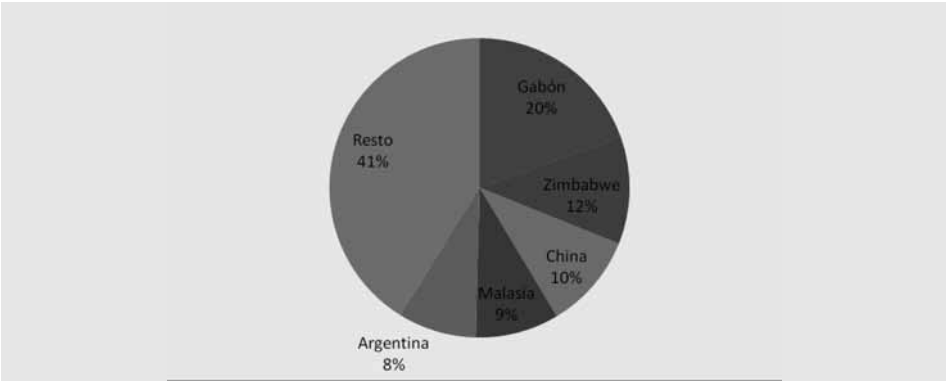
Cuadro N° 12. Sudáfrica: Importaciones de maderas, desagregadas por país proveedor (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Gabón	5.914	10.633	12.196	20.639	16.090
Zimbabue	14.011	17.286	17.980	13.565	9.583
China	3.212	6.058	8.425	10.006	8.524
Malasia	18.067	23.060	19.514	13.083	7.404
Argentina	242	326	398	1.775	6.990
Ghana	3.734	3.957	3.705	4.084	4.007
Brasil	1.502	3.041	3.094	6.799	3.323
Costa de Marfil	1.390	1.889	1.816	2.048	3.132
Estados Unidos	5.707	7.512	7.238	5.507	2.912
Chile	17	47	274	453	2.910
Malawi	28	16	272	1.185	1.940
Mozambique	1.299	1.440	1.596	1.345	1.935
Uruguay	0	2	4.066	77	1.812
Indonesia	1.056	979	690	2.064	1.880
Camerún	87	307	367	551	1.160
Resto	11.060	13.159	8.893	9.991	8.990
Total	**67.326**	**89.712**	**90.524**	**93.172**	**82.592**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

El grafico N° 12 ilustra la preponderancia de Gabón como proveedor de maderas para Sudáfrica. Ese país africano justificó el 27% de su demanda. Zimbabue hizo lo propio con el 12%. Estos países son seguidos por China (10%) y la Argentina (8%).

Gráfico N° 12. Sudáfrica: Participación de los principales proveedores de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb.

Origen provincial de las exportaciones argentinas de maderas [3]

Del análisis desagregado de las exportaciones argentinas por origen, se sigue que Misiones se erigió, durante todo el quinquenio, en la principal provincia exportadora de maderas, con operaciones que superaron en 2008 los 75 millones de dólares. Dicha cifra constituyó el piso del quinquenio, ya que representó un descenso del 15%, tanto respecto de 2004 como de 2007.

Sigue en importancia la provincia de Corrientes, con ventas en 2008 por casi 26 millones de dólares. El crecimiento interanual y quinquenal de las ventas de esta provincia fueron notables: 22% y 14%, respectivamente.

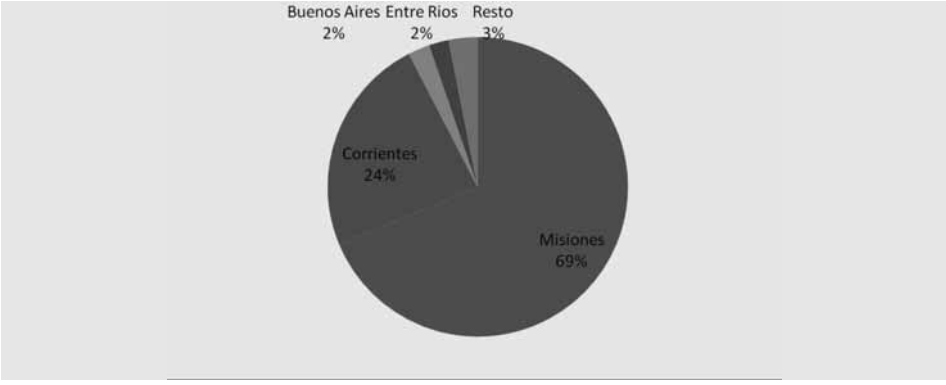
Cuadro N° 13. Argentina: Exportaciones de maderas, desagregadas por provincia de origen (En miles de dólares)

Países	2004	2005	2006	2007	2008
Misiones	88.882	88.139	100.681	88.753	75.164
Corrientes	22.728	17.935	25.995	21.175	25.910
Buenos Aires	2.145	3.013	2.572	2.755	2.568
Entre Ríos	505	622	735	743	2.336
Resto	2.735	1.902	2.041	3.700	3.400
Total	**116.995**	**111.611**	**132.024**	**117.126**	**109.378**

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de InfoJust.

El grafico que se presenta a continuación ilustra con claridad el protagonismo de Misiones: justificó el 69% de las exportaciones nacionales. Lejos, su vecina Corrientes fue responsable del 24% de las ventas argentinas al exterior.

Gráfico N° 13. Participación provincial en las exportaciones de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de InfoJust.

3 Debido a la necesidad técnica de utilizar diferentes bases de datos para cada sección, las estadísticas que se presentan en esta parte del informe pueden no coincidir con otros montos incluidos en el análisis de exportaciones argentinas.

CONSIDERACIONES FINALES

Es evidente que el mercado internacional de maderas fue muy sensible a la crisis económica internacional desatada en 2008. La relación entre este mercado y la debacle mundial pasa por la dramática desaceleración que sufrió la industria de la contrucción en todo el mundo; y muy especialmente en Estados Unidos, el epicentro de la crisis. Durante ese año, tanto las importaciones como las exportaciones mundiales sufrieron abruptas caídas. Por lo tanto, los descensos interanuales fueron muy pronunciados, no sólo con relación al 2007 sino también respecto de 2004.

En forma concordante, y en relación con la realidad de nuestro país, el retroceso sufrido por Estados Unidos se sumael que tuvo lugar en España. En ese escenario, la Argentina no ha sido ajena a los vaivenes internacionales: en 2008 vendió un 7% menos que en 2004 y un 17% menos que en 2006, año en que las ventas argentinas de maderas alcanzaron su récord histórico.

Una visión optimista indicaría que esta dramática merma se explica, al menos parcialmente, por la conjunción entre el crecimiento constante que se venía registrando en el mercado internacional y la crisis desatada en 2008. En consecuencia, es de esperar que -superada la crisis- se retome la senda del crecimiento firme y constante.

Elaboración: Lic. Gabriel Saez

Análisis de oportunidades comerciales para el incremento de las exportaciones argentinas a Colombia

La economía colombiana se caracterizó por un relativo aislamiento durante la mayor parte del siglo XX, pero desde la segunda mitad de los años ochenta se redujeron los aranceles y en los noventa se desmanteló la gran mayoría de las restricciones a las importaciones buscando una mayor apertura al comercio internacional. La nueva política comercial llevó a que exportadores argentinos de diversas industrias hayan buscado incrementar los embarques destinados a este país, aspiración que ha demostrado ser exitosa, teniendo en cuenta las cifras de intercambio de los últimos años. La ventaja de la Argentina en materia de intercambio comercial puede explicarse por la competitividad de nuestro país en materia de productos primarios y la diversidad de la producción industrial en comparación con la colombiana. En este informe, un análisis detallado de este promisorio mercado sudamericano.

INTRODUCCION

La República de Colombia se encuentra ubicada en el noroeste de América del Sur. Su superficie es de 2.070.408 km^2, de los cuales 1.141.748 km^2 corresponden a su territorio continental y los restantes 928.660 km^2 a su extensión marítima, lo cual la convierte en el cuarto estado más extenso del subcontinente. Es la quinta economía más grande de América Latina y posee una población cercana a los 44 millones de habitantes (la segunda sudamericana en cantidad, sólo superada por Brasil), cuyo poder adquisitivo la convierte en el cuarto mercado más importante al sur de México.

Durante las últimas décadas se han realizado en Colombia profundas reformas de tipo estructural, especialmente en el campo económico, propiciando una economía estable que le ha permitido cumplir con sus compromisos internacionales. El país tiene una de las deudas externas más bajas de la región y disfruta de acceso privilegiado a mercados de capitales internacionales. En términos de riqueza, Colombia podría ser clasificada como un país en vías de desarrollo de ingresos medios. Cabe destacar que el país ha seguido un curso constante de crecimiento sostenido, que sólo ha sido interrumpido en circunstancias excepcionales, como la crisis internacional económica que afectó la mayor parte de los mercados emergentes a finales de la década de 1990 y la acontecida en el segundo semestre de 2008.

Desde 1991 esa nación ha emprendido un ambicioso programa de internacionalización económica que incluye varios acuerdos comerciales (por ejemplo, la Comunidad Andina (CAN), Chile, ALADI, Mercosur y CARICOM, por mencionar algunos) y de preferencias arancelarias (ATPDEA, GSP Andinas). Estos acuerdos han creado una plataforma de exportación que facilitaron el acceso de productos colombianos a importantes mercados externos, permitiendo mejorar el nivel de vida de la población a través de un incremento en el poder adquisitivo per capita. A su vez, Colombia también ha sido un miembro signatario del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) desde mediados de la década de 1980 y actualmente pertenece a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Como miembro de OMC, Colombia tiene la legislación sobre salvaguardas y compensaciones, y medidas de antidumping, compatibles con normas internacionales.

El país, rico en recursos naturales, posee mano de obra experta, así como una infraestructura moderna y una economía de consumo. Bien dotado con minerales y recursos de energía, ostenta las reservas más grandes de carbón en América Latina y es segundo con Brasil en potencial hidroeléctrico. A su vez, posee cantidades significativas de ferroníquel, oro, plata, platino y esmeraldas. En cuanto al petróleo, su producción creció un 10% durante el último año y en la actualidad alcanza los 647.000 barriles diarios. Según datos recientes, los nuevos descubrimientos y la ampliación de las expectativas en pozos actualmente explotados, permitirá al país tener la capacidad de mantener su autosuficiencia en materia de combustibles por lo menos hasta 2019. Si bien las reservas alcanzan los 1.668 millones de barriles, un total de 55 compañías extranjeras se encuentran participando de la búsqueda de nuevos campos petroleros. Gracias a los precios internacionales, en 2008 Colombia obtuvo ganancias cercanas a los 6.010 millones de dólares.

Las diferentes administraciones nacionales han estado realizando enormes esfuerzos para mejorar el clima en inversión a fin de atraer capital extranjero a largo plazo y asegurar la transferencia de nuevas tecnologías, modernizar la economía y mejorar la eficacia de las empresas domésticas. Además, Colombia ha introducido varios incentivos para promover y reactivar la economía en ciertas áreas del país a través de una serie de medidas que van desde paraísos fiscales y facilidades a la inversión extranjera hasta sencillas regulaciones de aduana.

Todas las cuestiones mencionadas previamente han posibilitado que en Colombia exista un clima favorable para los negocios, las inversiones y el comercio, y han repercutido en la relación comercial bilateral con la Argentina. Si bien la balanza comercial entre los dos países fue tradicionalmente favorable al nuestro, durante los últimos cinco años el comercio se ha extendido fuertemente, promoviendo ventas nacionales mucho mayores que las de comienzos de la década. En el período 2004-2008, nuestro país exportó por 2.569 millones de dólares e importó por un total de 402 millones, dejando un saldo comercial positivo de 2.167 millones. Si dicho dato se compara con las cifras registradas durante el período 1999-2003, es posible visualizar la importancia creciente que representa el mercado colombiano para los exportadores argentinos: los envíos nacionales se incrementaron un 184% (la sumatoria de las ventas del período que se extiende de 1999 a 2003 fue de 905 millones de dólares) y, como las importaciones crecieron un 130% (se hicieron compras durante esos cinco años por 175 millones de dólares), el superávit comercial resultó, durante el período 2004-2008, un 197% superior que el registrado durante el período anterior.

La ventaja de la Argentina en materia de intercambio comercial puede explicarse por la competitividad de nuestro país en materia de productos primarios y la diversidad de la producción industrial en comparación con la colombiana. Adicionalmente, la dinámica empresarial argentina también influye en este superávit comercial, ya que en los últimos tiempos se han llevado a cabo esfuerzos por penetrar ese mercado, generando una sostenida demanda por una gama de productos argentinos como aceite de soja, tortas y demás residuos sólidos de la extracción dicho aceite, máquinas y aparatos, pescados congelados y metales comunes, entre otros.

Por último, cabe destacar que Colombia atraviesa una fase de transición institucional marcada por la inserción en el esfuerzo hemisférico centrado en la lucha contra el narcotráfico y por la búsqueda de soluciones para problemas de orden público. En el campo económico, los indicadores muestran que el país va procurando reestructurar su producción en forma paulatina -especialmente en el área industrial- y busca estrechar los lazos comerciales con naciones con estructura diversificada en el área de productos manufacturados, como la Argentina.

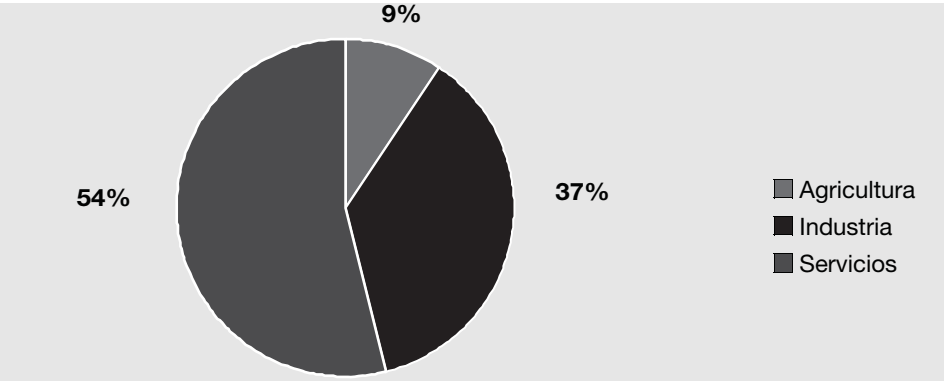
A continuación se presentan los rasgos más destacados de la relación bilateral.

SECTORES ECONÓMICOS

La República de Colombia se ha caracterizado, históricamente, por gozar de una excelente estabilidad económica. El crecimiento de los índices del producto bruto interno (PBI) ha sido una constante en el transcurso de las últimas siete décadas. Asimismo, el PBI colombiano ha mostrado un crecimiento mayor en comparación con gran parte de los países latinoamericanos. En los últimos tres años alcanzó tasas superiores al 5 % anual. Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), durante 2008 el producto colombiano fue de 240.654 millones de dólares, monto que le permitió situarse en el 38º puesto entre las economías más importantes del mundo, con un PBI per cápita de aproximadamente 5.000 dólares.

La distribución sectorial del PBI colombiano muestra una evidente preeminencia del rubro servicios, que participa del 54% del total. Le sigue en importancia el sector industrial, que goza de una incidencia del 36,6%. Por su parte, la actividad agrícola concentra un 9,4% del producto total. En cuanto al porcentaje de población ocupado en cada rubro de la economía, las últimas cifras dan muestra de que el 58,8% de los habitantes se encuentran relacionados con el sector servicios, el 18,8% con la industria mientras que el 22,4% está vinculado con la agricultura. A continuación se presenta una breve descripción de cada sector y de los principales aspectos de la actividad económica.

Grafico Nº 1. Colombia: Composición sectorial del PBI, 2008



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos del Banco Mundial

Sector primario

El sector primario de la economía colombiana posee una baja participación en el PBI, con una incidencia próxima al 9,4%. Si se tiene en cuenta que este sector da empleo al 22,4% de la fuerza laboral del país, se puede concluir que una de las principales características de la agricultura en Colombia es su baja productividad.

La superficie total del territorio colombiano es de 114.174.800 hectáreas, de las cuales sólo el 44,79% posee producción agropecuaria. Según datos de la Encuesta Nacional Agropecuaria, del total de las tierras productivas, el 76% se destina a la actividad pecuaria, mientras que solamente el 7% a la producción agrícola. Se mantiene la gran diferencia entre sistemas productivos pecuarios y agrícolas, atribuidos a tendencias históricas orientadas al aumento de áreas en pastos para la ganadería, en detrimento de las áreas para el desarrollo de actividades agrícolas.

Es posible diferenciar dos grandes grupos dentro del área. Por un lado, se encuentran los **cultivos transitorios**, aquellos que por poseer un ciclo vegetativo relativamente corto, obligan a que las labores desarrolladas en ellos presenten dinámicas de alta rotación. En este grupo se destacan:

- *el arroz, con 494.165 hectáreas sembradas,*
- *el maíz, con 462.371 hectáreas,*
- *las hortalizas y los frijoles, cuya superficie sembrada es de 83.572 y 72.289 hectáreas, respectivamente; y*
- *otros cultivos, con 211.053 hectáreas.*

Por otro lado, se encuentran los cultivos permanentes, es decir, aquellos cuya estructura de producción comprende varias fases y que se caracterizan por un rendimiento de mediado a tardío. En este grupo se encuentran:

- *el café [1] (740.030 hectáreas),*
- *la banana (407.034 hectáreas),*
- *la palma africana (243.038 hectáreas),*
- *la caña para alcohol, miel y panela (234.870 hectáreas) y*
- *Otros cultivos menores (1.381.196 hectáreas).*

El **cultivo de flores**, a pesar de representar sólo el 10,2% del volumen producido del sector agrícola, posee una gran importancia para la economía nacional, ya que le permite ocupar la segunda posición a nivel mundial como exportador de flores cortadas.

En cuanto a la **actividad pecuaria**, la cría de ganado y las actividades relacionadas corresponden a lo más destacado del sector. Otras actividades que se realizan en el país y pertenecen al sector pecuario son: la porcicultura, la avicultura y la acuicultura.

Colombia cuenta con cerca de 40 millones de hectáreas dedicadas a la actividad ganadera, de las cuales más del 60% están ubicadas en altitudes menores a los 1.000 metros de altura sobre el nivel del mar y a temperaturas que oscilan entre los 23 ºC y los 32 ºC. De los más de 26 millones de cabezas que constituyen el ganado nacional, por lo menos el 95% es cebú o posee genética cebuina, dato que resulta relevante, ya que esta raza es una importante fuente para la producción láctea en el trópico.

En Colombia, alrededor del 70% de la leche se produce en tierras cálidas, con rodeo proveniente del cruce de las razas Brahman, Gyr y Guzerá con Boz taurus. La producción de leche cruda fluctúa entre los 20 y los 23 millones de litros diarios, con un promedio de producción nacional de 4,47 litros/vaca/día. Los departamentos que sobresalen por presentar los más altos volúmenes de producción son: Antioquía, Cundinamarca, Magdalena, Cesar y Boyacá.

En este país se reconocen cuatro importantes regiones dedicadas a la producción de carne de cerdo, que concentran el 86% de la producción nacional: Antioquía, Cundinamarca, Valle del Cauca y el Eje Cafetero. Antioquía es el mayor productor de carne de cerdo, con un aporte del 40% del total de la producción. El consumo de este tipo de carne por habitante alcanza los 3,4 kilogramos de carne sacrificada legalmente. Sin embargo, si se tiene en cuenta el sacrificio no formal, se calcula que el consumo per cápita es de 6 kilogramos por persona.

En cuanto a la **producción avícola**, los datos del censo indican la existencia de 2.996 granjas avícolas de tipo comercial: 1.870 están dedicadas al engorde de pollo, 961 a la producción de huevo de mesa y 165 a reproductoras. El sector absorbe casi 240.000 empleos directos e indirectos, debido a la importancia de la relación entre la cadena productiva avícola y otras industrias a nivel nacional, como la de alimentos concentrados, la farmacéutica y el sector agroindustrial.

La actividad de la **pesca** se realiza, principalmente, de forma artesanal en el área continental (ríos, lagos, lagunas, embalses y canales), aunque también existe una pesca industrial en el océano Pacífico y en el mar Caribe [2]. Asimismo, se practica la acuicultura en aguas dulces y marinas, con un notable grado de crecimiento. Con una producción anual de 160.000 toneladas, cuyas principales capturas corresponden al camarón marino, la tilapia, la cachama y la trucha, la pesca colombiana se caracteriza por una amplia variedad de recursos ictiológicos, destinados, en su mayor parte, a la exportación y, en menor proporción, al consumo interno [3]. La industria genera más de 50.000 empleos directos y casi 200.000 empleos indirectos.

1 En términos cuantitativos, ese producto representa cerca del 3,6% del PBI de Colombia. La mayor parte del café se cultiva en la región central del país, sobretodo en los departamentos de Antioquía, Caldas, Risaralda y Quindío.

2 El 50% de la producción corresponde a pesca marina, el 39% a acuicultura (12% marina y 27% continental) y el 11% proviene de la pesca continental.

3 El actual consumo per cápita es de 5,4 kg/año.

Sector secundario

En Colombia, así como en el resto de los países de América Latina, la aplicación de políticas industriales siguió, hasta fines de la década de los ochenta, la propuesta del modelo de sustitución de importaciones. Ésta postulaba la intervención directa e indirecta del gobierno -vía incentivos fiscales, crediticios, o de protección comercial- como mecanismo indispensable para lograr el desarrollo industrial. Dicha estrategia le permitió a Colombia entrar en un proceso de industrialización que duró alrededor de tres décadas y que dio como resultado la creación de una importante base industrial.

A partir de la década del setenta el modelo produjo que ninguna empresa industrial colombiana creciera más allá de las oportunidades del mercado interior, e hizo que el país sólo pudiera exportar productos primarios -principalmente café, carbón, petróleo- y que la industria nacional se caracterizara por ser pequeña, ineficiente y poco competitiva, con una participación nula en el mercado internacional.

A partir de los años noventa, los líderes colombianos buscaron revertir este escenario mediante la apertura de la economía. Si bien el cambio de modelo de inserción produjo el quebranto de muchas empresas en los primeros años de apertura, es posible afirmar que en la actualidad la industria colombiana muestra un excelente desempeño, como consecuencia de las transformaciones en las tecnologías y prácticas empresariales. La fusión y la articulación de cadenas productivas han pasado a ser parte integral de las estrategias de fortalecimiento y crecimiento de un gran número de empresas colombianas.

Sin embrago, la crisis internacional desatada a mediados de 2008 tuvo un importante impacto en la industria colombiana. Más del 87% de los industriales se han visto afectados por la desaceleración de la economía, la mitad de ellos de manera importante. Entre las principales formas en las que las empresas se han visto afectadas sobresalen la disminución de la demanda internacional, el encarecimiento del stock de deuda en moneda externa y el encarecimiento de los flujos de recursos financieros internacionales.

De los 29 segmentos del sector industrial, se destacan el textil, el químico, el metalúrgico, el cementero y el de alimentos. Las industrias se encuentran concentradas ya que Bogotá, el Valle de Cauca y Antioquia producen cerca del 58% del total de productos procesados. Estas regiones, secundadas por el departamento del Atlántico, responden por el 60% de la producción de bebidas. En Antioquía y Bogotá se concentra el 85% de la producción textil.

La **industria textil** está conformada por las empresas que se dedican a la fabricación de hilos y telas. Actualmente, este sector está compuesto por más de 7.000 empresas radicadas en todo el país. La importancia de la cadena productiva textil y de confección se refleja en su participación en el PBI (cerca del 5%), en el consumo de materias primas nacionales y en la creación de empleo. Las fábricas más importantes se encuentran en Medellín y Barranquilla, aunque también existen talleres menores en Bogotá, Cali, Manizales y Samacá. Las fibras sintéticas se desarrollan mayormente en Itagüí, zona cercana a la ciudad de Medellín.

La **industria química** importa cerca del 61% de las materias primas que utiliza en el proceso de producción, por lo cual se ha beneficiado de la política aperturista de desgravación arancelaria. Esta actividad ha contribuido en gran manera al crecimiento del sector secundario[4], mediante la fabricación de productos químicos orgánicos e inorgánicos y químicos especializados, utilizando procesos modernos de manufactura sujetos a rigurosos estándares medioambientales. Esta industria se concentra principalmente en Bogotá, Antioquía y Valle del Cauca.

La **industria metalúrgica** comprende diversas actividades, que pueden agruparse en dos grandes grupos: la siderurgia y la metalmecánica. La siderurgia incluye a las industrias básicas, las manufacturas de hierro y acero y las manufacturas de metales no ferrosos. La metalmecánica contiene la fabricación de productos metálicos, la construcción de maquinaria no eléctrica, material profesional, maquinaria, aparatos y artículos eléctricos. Aunque en Colombia la

4 Su crecimiento ha superado al de las demás actividades, en términos reales, durante las últimas tres décadas.

actividad siderúrgica se inició a finales del siglo XIX, su desarrollo se dio sobre todo en el siglo XX, con la creación de la Empresa Siderúrgica de Medellín (SIMESA) y con la Siderúrgica Paz del Río S.A. El volumen de producción de la cadena siderúrgica nacional es ínfimo comparado con el de los grandes productores a nivel mundial, incluidos algunos países de la región como Brasil, México, la Argentina y Venezuela. Sin embargo, la producción del sector siderúrgico representa un soporte importante para la industria colombiana, ya que unido al metalmecánico constituye el 16 % del PBI. Además, constituye un aporte fundamental para la generación de empleo y para otros sectores vitales del país, como el de la construcción.

La **industria del cemento** posee una capacidad de producción anual estimada en unos 15 millones de toneladas y cuenta con 18 plantas productoras, 17 de las cuales producen cemento blanco [5] y pertenecen a tres grupos cementeros[6]: Cementos Argos, Cemex Colombia y Holcim Colombia. El sector participa con 4,3% del valor agregado industrial, a la vez que constituye un insumo clave para el sector de la construcción, uno de los principales motores del crecimiento económico en el país. Estas razones lo convierten en uno de los sectores estratégicos de la economía. En los últimos diez años la industria del cemento en Colombia ha presentado un comportamiento volátil: registró crecimientos considerables a finales de los años noventa, una disminución de la actividad en 2005, y luego un crecimiento persistente hasta la actualidad.

El desarrollo de la **industria alimentaria** se inició a comienzos del siglo pasado, pero sólo a partir de la Segunda Guerra Mundial comenzó a diversificarse y a desarrollarse en gran escala. En la actualidad, el sector agroindustrial representa cerca del 31% de la producción total de la industria y se ha posicionado como el segundo sector receptor de inversión extranjera desde 1994. Según la agencia de promoción de exportaciones colombianas (Proexport), esto se debe a que las multinacionales de alimentos han mostrado gran interés en acceder al mercado interno colombiano y a través de él exportar a los países con los que Colombia tiene acuerdos comerciales, particularmente los de la región que conforman la Comunidad Andina. La suma de las diez actividades que componen el sector agroindustrial[7] conforman el sector más importante dentro de la industria nacional, con una participación del 30,08% en la producción industrial bruta nacional y con el 22,68% de la generación de empleo. En valores absolutos esto significa una producción bruta de 11,467 millones de dólares y alrededor de 130.000 empleos.

Minería y energía

El análisis del sector secundario quedaría incompleto si no se mencionara la riqueza mineral nacional. Los recursos del país son variados y extensos. Se destacan las reservas carboníferas del norte y los yacimientos petroleros y de gas natural del oriente. Colombia es el primer productor mundial de esmeraldas y también ocupa un lugar importante en la producción de oro, plata, hierro, sal, platino, uranio y níquel.

Desde comienzos de la década del noventa, los **hidrocarburos** se han constituido en el principal producto de exportación: representan más de la cuarta parte de las ventas del país al exterior. La República de Colombia es el cuarto productor de petróleo de América Latina y uno de los diez principales proveedores de crudo a los Estados Unidos. En 2008 la producción promedio del país fue de 600 mil barriles de petróleo y 670 millones de pies cúbicos de gas diarios.

El país tiene un alto potencial petrolífero, distribuido en 18 cuencas sedimentarias. Ocho de ellas mantienen permanente actividad de exploración y producción y abarcan una extensión cercana a los 26 millones de hectáreas, sobre un total de 103 millones de con posibilidades de hidrocarburos. Según un reciente estudio realizado por la Universidad Nacional, Colombia tendría alrededor de 56.000 millones de barriles de petróleo extraíbles, volumen superior en 9.000 millones a

5. Las plantas productoras se encuentran en Cundinamarca, Boyacá, los Santanderes, Antioquía y Caldas.

6 En la actualidad se hallan en proceso de incorporación al mercado dos pequeñas empresas independientes.

7 Producción, transformación y conservación de carne y pescado; elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas; elaboración de productos lácteos; elaboración de productos de molineria almidones y productos derivados del almidón y alimentos preparados para animales; elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuzcuz y productos farináceos similares; elaboración de productos de café; ingenios, refinerías de azúcar y trapiches; elaboración de otros productos alimenticios; elaboración de bebidas y fabricación de productos de tabaco.

las estimaciones previas realizadas por el Ministerio de Minas, lo cual implica que contaría con un 20% más de reservas. Existen varias refinerías, entre las que destaca la localizada en Barrancabermeja, además de las ubicadas en el golfo de Morrosquillo (Coveñas) y en Cartagena.

Colombia posee reservas de gas natural por 3,7 trillones de pies cúbicos (Tcf, por sus cifras en inglés) y produce diariamente cerca de 880 millones de pies cúbicos (Bcf). La mayor parte de las reservas de gas natural se encuentran situadas en la cuenca de Llanos, aunque la cuenca de Guajira explica la mayor parte de la producción actual. Cabe destacar que en los últimos años, y gracias a las fuertes inversiones hechas por parte de empresas nacionales y extranjeras, el país es autosuficiente en gas natural y un importante exportador regional. Según las proyecciones más conservadoras, Colombia poseería suficientes reservas como para cubrir la demanda nacional hasta el año 2018.

El **carbón** es otro de los minerales que incide fuertemente en la economía colombiana. El país cuenta con reservas y recursos medidos de 7,06 millones de toneladas y un potencial de 16.992 millones de toneladas de carbones térmicos y coquizables. En los últimos años su exportación se consolidó en el segundo lugar en importancia después del petróleo, gracias a que el mineral colombiano es reconocido mundialmente por tener bajo contenido de cenizas y azufre y por ser alto en volátiles y en valor calorífico. La producción nacional ha crecido notablemente en los últimos veinte años, incentivada principalmente por la ejecución de grandes proyectos con destino a la exportación, realizados por inversionistas extranjeros como Drummond, Exxon, BHP Billiton, Glencore International, Amcoal y Rio Tinto. Por último, cabe destacar que Colombia posee las mayores reservas de carbón en Latinoamérica y es el quinto exportador de carbón térmico del mundo.

Los principales centros de explotación están ubicados en el noreste del país, más específicamente, en los departamentos de La Guajira y César. En esta zona se encuentra Cerrejón, la operación minera de carbón de exportación a cielo abierto más grande del mundo. La mayor parte de las exportaciones colombianas se realizan a través de Puerto Bolívar, la terminal carbonífera más grande de América. El resto de las ventas de carbón hacia el exterior se efectúan a través del Puerto de Buenaventura, en el Océano Pacífico, el puerto de Santa Marta y varios puertos ubicados en el Lago de Maracaibo, en Venezuela, sobre el Océano Atlántico.

Por último, es importante señalar que las **esmeraldas** colombianas son famosas en el mundo por su pureza y tamaño. Colombia es el primer productor mundial de esmeraldas y uno de los principales exportadores. Las minas se encuentran en ambas vertientes de la Cordillera Oriental, en los departamentos de Boyacá y Cundinamarca.

Sector terciario

El sector terciario, relativo al sector de servicios, representó durante 2008 el 54% del PBI de Colombia y dio empleo al 58,8% de la fuerza laboral del país. En este sector se destacan los servicios de transporte, los financieros, los turísticos y los informáticos.

Subsector transporte

En 2008, este subsector representó el 5,8% del PBI nacional. A continuación se describe el escenario de las vías de comunicación terrestres, ferroviarias, marítimas, fluviales y aéreas.

Según el Ministerio de Transporte de la República de Colombia, la red total de **carreteras nacionales** es de aproximadamente 162.000 kilómetros, de las cuales sólo el 15% se encuentran pavimentadas (el promedio de los países de América Latina es del 26%). El sistema está constituido por la Red Primaria (a cargo del Gobierno nacional), la Red Secundaria (bajo jurisdicción de los diferentes departamentos y municipios) y la Red Terciaria (caminos menores o vecinales).

Casi la totalidad de los productos comercializados en Colombia se transporta por vía terrestre: unos 100 millones de toneladas. En cuanto a la demanda, el sector manufacturero ocupa el primer lugar con el 51%, la agroindustria el 31% y la minería el 18% restante. Por generación de carga, las zonas más importantes son: el occidente (31% del total), el eje Santander-Cundinamarca-Tolima (30%) y la costa atlántica (17%). Por último, cabe destacar que el grueso de las 160 mil unidades de transporte de carga se encuentran concentradas en cuatro ciudades: Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

Según la separación de los rieles, en Colombia sobresalen dos tipos de **ferrocarriles**: el de trocha angosta o de yarda (ancho 0,914 m), y el de trocha media o estándar (ancho 1,435 m). Si bien lo recomendable es que los sistemas nacionales sean homogéneos, las marcadas diferencias de suelos entre las regiones llevaron a tender vías férreas no compatibles. Actualmente, la red férrea nacional está compuesta por cerca de 3.380 kilómetros, de los cuales tan sólo 660 kilómetros, casi el 20%, se hallan actualmente en operación comercial. El Valle del Cauca es uno de los departamentos del país en los que aún operan ferrocarriles destinados al transporte de pasajeros y de carga, que se utilizan casi en su totalidad para transportar minerales.

El actual **sistema portuario** comprende 122 instalaciones y concentra el movimiento del comercio exterior colombiano. En 1991 se modificó el régimen legal de aplicación y se permitió la privatización de las instalaciones, a fin de modernizar el sistema, reducir tarifas y mejorar la eficiencia portuaria. El resultado fue muy positivo: la mayor inversión y la mejora en la gestión permitieron que las grandes navieras hicieran de Colombia un puerto de arribo de preferencia. A su vez, los principales puertos, los de Buenaventura y Cartagena, están catalogados por las navieras más importantes del mundo como dos de los más competitivos de la región. Esto se debe a la facilidad y la disponibilidad para atracar en los puertos, al número de muelles disponibles, a la agilidad para cargar o descargar y a las buenas tarifas.

Según el Ministerio del Transporte de Colombia, de los 24.725 km de extensión que presentan los principales ríos nacionales, la navegabilidad se estima en 18.225 km. La longitud navegable en embarcaciones mayores para el transporte de personas es de 7.063 km, mientras que para el de cargas es de 4.210 km y para embarcaciones menores, de 6.952 km. Con una participación mínima en el total de volumen transportado en el país, las vías fluviales movilizan en promedio 4,4 millones de toneladas de carga al año, que en su gran mayoría consisten en carbón e hidrocarburos.

El **transporte aéreo** es uno de los sectores más dinámicos del negocio del transporte en Colombia. Representa el 0,7% del PBI y ha crecido, entre 2003 y 2008, más de un 50%, con una tasa de crecimiento anual que circunda el 15%, que está muy por encima de la tasa de crecimiento del PBI en el mismo período. Se calcula que el mercado de pasajeros que vuelan de, hacia, y dentro de Colombia llega a un total de 2.400 millones de dólares. Su impacto directo -en términos de las ganancias que crea mediante el empleo y la actividad económica en la industria de las aerolíneas- se ha incrementado en más de un 70%. Esto refleja la expansión del tráfico dentro de la industria de la aviación en Colombia, durante ese mismo período.

Además del aporte directo al PBI colombiano, a partir de la industria de las aerolíneas se generan otros impactos:

- *indirectos, a través del empleo y la actividad económica que se estimula dentro de la cadena de oferta industrial, e*
- *inducidos, mediante las ganancias generadas por el gasto del ingreso de salarios en bienes y servicios.*

Se estima que el total de valores agregados, creados por los servicios aéreos en Colombia -incluyendo las ganancias directas, indirectas e inducidas- es de 1.645 millones de dólares. Esto equivale a un 1,2% del PBI colombiano.

Subsector servicios financieros

La estructura del sistema financiero Colombiano, que en los años 80 contaba con un esquema altamente regulado y poco competitivo, adquirió en los 90, a través de un esquema de filiales, mayores libertades y eficiencia. Desde el comienzo de las reformas hasta nuestros días el sistema se ha caracterizado por la volatilidad y cumplió todo un ciclo de recuperación-expansión-sobredimensionamiento-crisis-recuperación.

Los cambios en el sistema tuvieron como objetivo superar la compleja regulación y darle mayor universalidad al balance financiero, tanto en su componente de captaciones como de préstamos. De este modo se logró una importante flexibilización de las tasas de interés activas y pasivas, se desmontaron diversas inversiones obligatorias, se redujeron los encajes del 25% al 5% promedio y se flexibilizó la entrada y salida del sistema bancario.

Las reformas posibilitaron una fase de expansión generalizada durante la etapa de recuperación (1990-1994) y de auge crediticio (1995-1997). Durante el período de crisis (1998-2002) el sistema se reacomodó: se cerraron algunas entidades, se fusionaron otras y durante la fase reciente de recuperación (2003-2005) se produjo un proceso de consolidación

alrededor de la operación de los bancos comerciales expandidos. En la actualidad el sector bancario explica cerca del 80% de las utilidades del sistema financiero en su conjunto. Según cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI), Colombia tiene un índice de bancarización del 22,7% y una relación depósitos/PBI de casi el 32%, lo que implica que se encuentre por debajo del promedio para Latinoamérica.

Los fondos privados de pensiones y cesantías nacieron con las políticas de liberación económica previamente descriptas. La Ley 100/93 transformó el monopolio del Estado en una estructura mixta en la que el sector público participa mediante el instituto de Seguros Sociales (ISS), y el sector privado a través de los fondos de pensiones y Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías (AFPC). En los primeros dos años, 10 AFPCs ofrecieron sus servicios a los trabajadores nuevos y a los antiguos afiliados del sistema estatal: 7 nacionales y 3 extranjeras. Actualmente existen 6 AFPCs: 2 nacionales (Protección y Porvenir) y 4 en manos extranjeras (Skandia, BBVA Horizonte, ING, que recientemente adquirió Santander, y Citicolfondos).

El Decreto 66/93 regula las actividades de las compañías de seguros y de los intermediarios de seguros. En la actualidad el sector comprende más de 50 compañías de carácter general y de seguros de vida, cooperativas, compañías de capitalización y más de 60 compañías aseguradoras y reaseguradoras.

A pesar de la crisis internacional desatada en el último semestre de 2008, el sistema financiero, en su conjunto, continúa fortalecido; sobre todo por las altas tasas de interés que aún mantiene el Banco de la República. Comparado con el mismo período, el sistema ha crecido un 67,5% y sumó ganancias por unos 504,16 millones de dólares, en gran medida gracias a las ganancias de los bancos, de las corporaciones financieras y de las compañías de financiamiento comercial, cuyos ingresos sumaron alrededor de 380 millones.

Subsector turismo

Colombia se perfila como uno de los destinos turísticos más importantes de América Latina.
Según el World Travel & Tourism Council (WTTC), se espera, para el período 2009-2018, un crecimiento real anual en la demanda por viajes y turismo de 4%: se pasará de 10.753 millones de dólares a 15.753 millones. Este sector contribuye hoy con el 1,9% del total del PBI (3.524 millones de dólares), aporta el 7,5% del total de la inversión en capital (3.431 millones) y genera 386.000 empleos directos, lo que equivale al 1,8% del total de empleos en el país. Para 2018 se espera que la producción bruta del sector turístico colombiano sea de 4.801 millones de dólares (un crecimiento anual del 4%). Se estima, además, una inversión en capital de 4.934 millones de dólares y la generación de 478.000 empleos directos, es decir, un crecimiento del 2,6%.

El avance en materia de seguridad es una de las razones del éxito del sector en los últimos años. Esto le permitió perfilarse como uno de los destinos más importantes de América Latina, tanto en lo turístico como en inversiones.

Colombia cuenta con un importante potencial turístico, ya que el sector no ha sido explotado en su totalidad. Por ejemplo, la insuficiente infraestructura hotelera, en relación a la demanda creciente, ofrece un espacio propicio para la inversión extranjera. A fin de atraer inversores, el gobierno ofrece, desde hace algunos años, diversos incentivos a empresarios del sector, particularmente de naturaleza fiscal.

Subsector informática

En Colombia la industria del software se caracteriza por poseer altas tasas de innovación y acelerado desarrollo. Este país ofrece importantes ventajas para invertir en el sector tecnología e informática:

- *recursos humanos calificados, que han crecido, tanto en calidad como en cantidad;*
- *la deducción de impuestos sobre ingresos para la inversión en proyectos de desarrollo de tecnología; y*
- *la exención de impuestos sobre ingresos para nuevos productos de software.*

La Industria promete un crecimiento acelerado. En la actualidad existen aproximadamente 800 firmas, que generan cerca de 13.000 empleos directos y tres veces más de empleo indirecto. Además, se estima que el negocio se duplicará

en los próximos años. Con la apertura económica, las entidades gubernamentales y las empresas del sector privado del Estado han iniciado un proceso de modernización, lo que significa para la industria nacional del Software una oportunidad de desarrollo y crecimiento y, para la industria internacional, un atractivo para invertir.

El Ministerio de Comercio Exterior, cumpliendo con el doble objetivo de diversificar las exportaciones de servicios y facilitar el uso de las TIC[8] como soporte del crecimiento y aumento de la competitividad, se encuentra comprometido en la obtención de oportunidades para potencializar la industria del software. Las medidas que Colombia ha tomado en los últimos años persiguen los siguientes objetivos:

- *que el país se distinga por la utilización de tecnologías de la información en los sectores educativo, productivo y de gobierno, a fin de optimizar sus propias actividades y llevarlas a niveles de calidad y eficiencia, de acuerdo con los estándares que imponen las naciones desarrolladas.*

- *que todos sus ciudadanos tengan acceso y utilicen activamente las tecnologías de la información para su propio desarrollo.*

- *contar con una industria de TIC de clase mundial, a partir del desarrollo de recursos humanos calificados.*

INTERCAMBIO COMERCIAL

En el primer trimestre de 2009 Colombia registró un déficit en su balanza comercial de 11 millones de dólares, frente a un superávit de 341,7 millones en el mismo período de 2008. Según un informe del estatal Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), entre enero y marzo de este año, el valor de las exportaciones del país bajó un 13,2%: de 8.657 millones a 7.512,6.

El informe atribuyó el déficit a la contracción de una de las principales fuentes de ingresos para la economía nacional: las ventas de petróleo y sus derivados. Otro factor importante fue la caída del valor de las exportaciones a los Estados Unidos, principal destino de sus ventas externas. Sin embargo la balanza comercial no tuvo un deterioro mayor debido a que, durante el primer trimestre de este año, el comercio internacional arrojó superávit con ciertos países de la región, particularmente con Venezuela y Ecuador.

La caída en el valor de las exportaciones, afectadas por las bajas de los precios de las materias primas, apunta a ser uno de los principales factores por los que la economía de Colombia tendría un crecimiento cercano a cero, frente a la expansión de un 2,5 por ciento que arrojó en 2008.

Tal como se indica en el cuadro N°1, el comercio exterior colombiano se ha incrementado significativamente año a año y alcanzó una cifra récord de 77.295 millones de dólares en 2008. Este monto representó un crecimiento del 23% respecto del año anterior y del 131% con relación a 2004. Tanto las exportaciones como las importaciones han aumentado significativamente respecto de 2004, aunque con leves tasas interanuales de crecimiento. Las cifras máximas se registraron en 2008: 37.626 millones de dólares de exportación (25% de aumento respecto del año anterior y 125 con relación a 2004) y 39.669 millones de importación (21% de incremento interanual y 137% respecto de 2004).

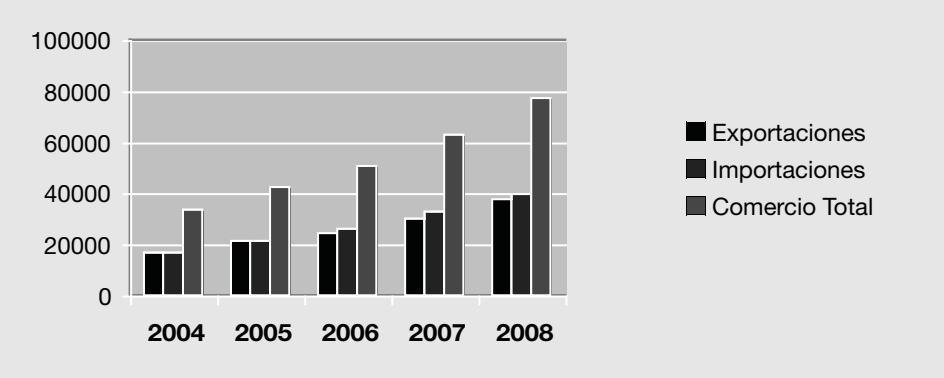
Cuadro Nº 1 (valores corrientes, en millones de dólares)

Año	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	16.731	21.190	24.391	29.991	37.626
Importaciones	16.748	21.204	26.162	32.897	39.669
Saldo	-17	-14	-1.771	-2.906	-2.043
Comercio total	33.479	42.394	50.553	62.888	77.295

Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos del Centro de Economía Internacional.

8 Tecnologías de la Información y la Comunicación.

Gráfico Nº 2. Evolución de la balanza comercial de Colombia (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos del Centro de Economía Internacional.

Cuadro Nº 2. Evolución de las exportaciones colombianas

Año	Posición mundial	Cambio porcentual
2004	55	0.47 %
2005	56	19.6 %
2006	58	24.52 %
2007	58	28.81 %
2008	58	23.01 %

Fuente: IndexMundi sobre datos de CIA-World Factbook.

Cuadro Nº 3. Evolución de las importaciones colombianas

Año	Posición mundial	Cambio porcentual
2004	53	4.48 %
2005	57	17.46 %
2006	61	17.34 %
2007	56	35.17 %
2008	53	28.11 %

Fuente: IndexMundi sobre datos de CIA-World Factbook.

Exportaciones hacia todo destino

Las exportaciones colombianas vienen registrando una notable evolución desde 1995. Sin embargo, a partir del año 2002 el crecimiento se ha acentuado. Durante 2008 se exportaron bienes y servicios por 37.626 millones de dólares (53,2% por ventas tradicionales y 46,8% por embarques no tradicionales), cifra que equivale al 15,6% del PBI.

El importante volumen actual de las exportaciones no tradicionales fue el resultado de diversas políticas, fijadas por sucesivos gobiernos desde los años sesenta. Se estableció, como objetivo prioritario, la eliminación de la condición de país mono-exportador, con lo que se buscó evitar la excesiva dependencia de las ventas de café[9]. Luego, la apertura comercial de los años ochenta y noventa ayudó a crear una mentalidad exportadora que contribuyó a la vigorosa expansión de las exportaciones de manufacturas. Así, actualmente, no sólo ha aumentado la variedad de productos industriales que se exportan, sino también su contenido tecnológico.

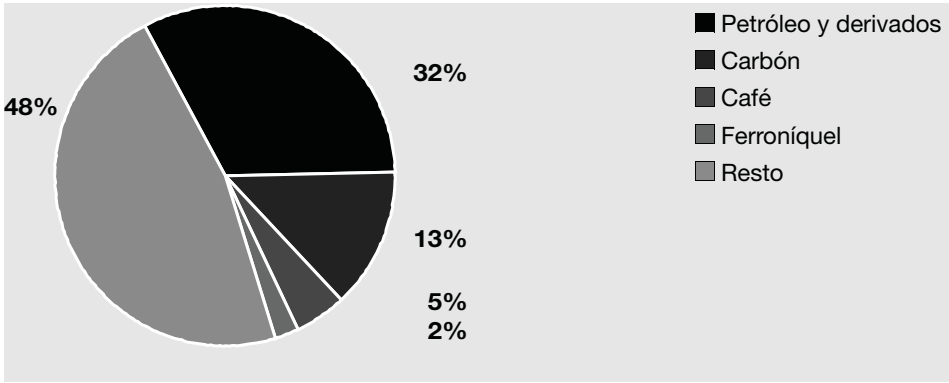
Las mercancías representan el 88% de las exportaciones totales, mientras que los servicios representan solamente el 12%. Si bien el 86% del total exportado se compone de la venta de productos industriales, petróleo y carbón, las exportaciones de Colombia están distribuidas equilibradamente entre productos agrícolas, productos minerales y manufacturas. Entre los principales productos exportados se destacan:

9. En la actualidad, las exportaciones de café dejaron de representar las tres cuartas partes de las exportaciones y son sólo 5% del total. Esto no ocurrió por la disminución de las ventas externas de café, sino por el mayor crecimiento de las exportaciones de otros bienes.

- *el aceite crudo de petróleo,*
- *el carbón mineral,*
- *el café,*
- *el banano,*
- *el ferroníquel, y*
- *los residuos de oro y cobre.*

A continuación, en el gráfico Nº 3 se presentan los principales productos de exportación en 2008.

Gráfico Nº 3. Principales productos colombianos de exportación en 2008



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos provistos por el Banco de la República de Colombia.

El gráfico N°4 muestra la disposición de las exportaciones colombianas según sus principales destinos. En tal sentido, se observa una fuerte concentración de las ventas, ya que el 58,15% de ellas se concentran en tres destinos: los Estados Unidos (37,97%), la República Bolivariana de Venezuela (16,19%) y Ecuador (3,99%).

Los Estados Unidos son el principal destino de los productos colombianos. Sus importaciones superan los 14 mil millones de dólares y es uno de los mercados con mayor crecimiento en cuanto a la demanda[10]. Las exportaciones no tradicionales, luego de una disminución del 4,7% registrada entre 2006 y 2007, mostraron en 2008 una recuperación del 10,7% frente a 2007. Así, este segmento concentró el 23,6% del total exportado por Colombia hacia el país del norte.

Tal es la dependencia del comercio exterior colombiano respecto de las compras norteamericanas, que el descenso del 26,8% de la demanda estadounidense registrada en el primer trimestre de 2009 (en especial por las menores ventas de combustibles y aceites minerales), fue la mayor contribución al descenso del 13,2% de las ventas al exterior respecto de 2008[11] . Cabe recordar que los dos países negociaron un Tratado de Libre Comercio, el cual fue aprobado por el congreso colombiano, pero aplazado por los legisladores estadounidenses.

Venezuela es el segundo socio comercial y el mercado natural para Colombia, por la cercanía geográfica y cultural de los dos pueblos. El 99,8% de las exportaciones a la República Bolivariana corresponde a productos no tradicionales, de los cuales 75,3% son manufacturas, el 20% productos agroindustriales y el 4,1% servicios y entretenimiento. Si bien es un mercado con alto potencial, presenta también altos riesgos, debido a que las actuales relaciones políticas binacionales no están pasando por su mejor momento[12] .

10 Las exportaciones colombianas totales a los Estados Unidos pasaron de 9.650,3 millones de dólares, en el año 2006, a 14.288,9 millones en 2008. Esto implicó una variación del 48%, en sólo dos años.

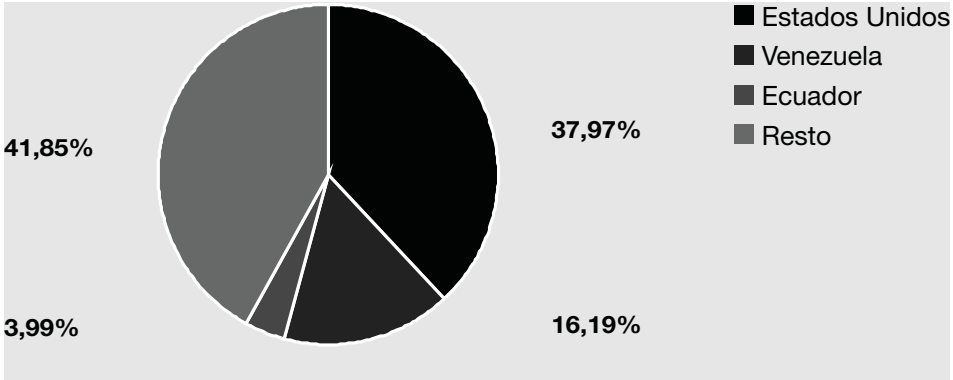
11 Las exportaciones colombianas alcanzaron los 7.512,6 millones de dólares en el primer trimestre de 2009, con un descenso del 13,2% respecto del mismo período del año anterior (8.657,2 millones).

12 Aunque varios sectores se han visto afectados por las restricciones recientes, el más desfavorecido ha sido el sector automotor. Como resultado de una resolución de los Ministerios del Poder Popular para las Finanzas, las Industrias Ligeras y Comercio, y la Energía y Petróleo, se limitaron las importaciones de vehículos. La cuota colombiana se redujo de 60.000 a 24.000 unidades, con los consiguientes efectos negativos en materia de empleo. De acuerdo con un ejercicio extremo realizado para medir el impacto que podría tener un cierre total de las exportaciones a la República Bolivariana de Venezuela, éste representaría alrededor del 1,3% del PBI colombiano.

Ecuador, por su parte, ocupa el tercer lugar como destino de las exportaciones colombianas. De 1996 a 2008 presentaron un crecimiento promedio del 13% anual y pasaron de 435 millones de dólares a 1.500 millones, con un importante superávit en favor de Colombia. En ese desequilibrio ha incidido la dolarización ecuatoriana, que elevó costos internos de producción e hizo perder competitividad a la oferta exportable. Por otra parte, la diferencia en la dimensión de los aparatos productivos de uno y otro país se refleja necesariamente en el volumen y la variedad de sus ventas. Por supuesto, Colombia cuenta con más ventaja en este campo.

Cabe destacar que la dinámica del comercio entre Colombia y Ecuador ha estado enmarcada por la expansión de la demanda interna ecuatoriana y se reflejó en el hecho de que más de 900 empresas colombianas tuvieron a este país como único mercado de exportación[13]. Sin embargo, al igual que sucede con Venezuela, las relaciones políticas entre los dos países no pasan por un buen momento y esto repercute en las relaciones comerciales. En este sentido, existe una gran expectativa en el empresariado colombiano acerca de las decisiones que tomará Ecuador frente a la salvaguarda del tipo de cambio, que podría afectar a 1.400 productos colombianos en el segundo semestre de 2009, al imponerles un arancel superior al 80 por ciento.

Gráfico Nº 4. Exportaciones desagregadas según principales destinos en 2008



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia (DANE).

Según un informe del Departamento Nacional de Estadística, las exportaciones colombianas cayeron un 17,3% en los primeros cuatro meses de 2009 frente a igual período de 2008: pasaron de 12.014 millones de dólares a 9.940 millones. La disminución obedeció fundamentalmente a una contracción de 21,1% en las exportaciones de productos tradicionales (43% en las ventas de petróleo y sus derivados) y de 4,2% en las no tradicionales (26,2% en ventas de confecciones y 31,9% en plantas y productos de la floricultura)

En general, es de esperar que la desaceleración económica mundial se traduzca en una menor dinámica de las exportaciones. En este sentido, los menores ritmos de crecimiento de la economía norteamericana posiblemente se reflejen en las ventas externas hacia ese país, sobre todo si no se hace inteligencia de mercados o búsqueda de nichos y productos en los que Colombia pueda ser más competitiva.

Por otra parte, conviene analizar el caso de Venezuela. Con la reducción del precio del petróleo también se reducirá el crecimiento del segundo socio comercial colombiano y primer demandante de exportaciones no tradicionales. Hacia el futuro, con los menores precios del petróleo se complicará este mercado, lo que afectará principalmente a sectores como cueros, confecciones, textiles, vehículos y a algunos grupos del sector de alimentos. Más del 50% de las exportaciones de estas actividades se orientan hacia Venezuela.

Importaciones desde todo origen

Durante 2008 las compras en el exterior ascendieron a 39.669 millones de dólares, cifra que implicó un crecimiento del 21% respecto de las de 2007. Sin embargo, se espera que durante este año las importaciones disminuyan, sobre todo si se tiene en cuenta que los principales mercados de exportación para Colombia se encuentran muy afectados por la

13 De igual manera, existen cerca de 500 empresas colombianas que destinan al Ecuador más del 50% de sus exportaciones totales.

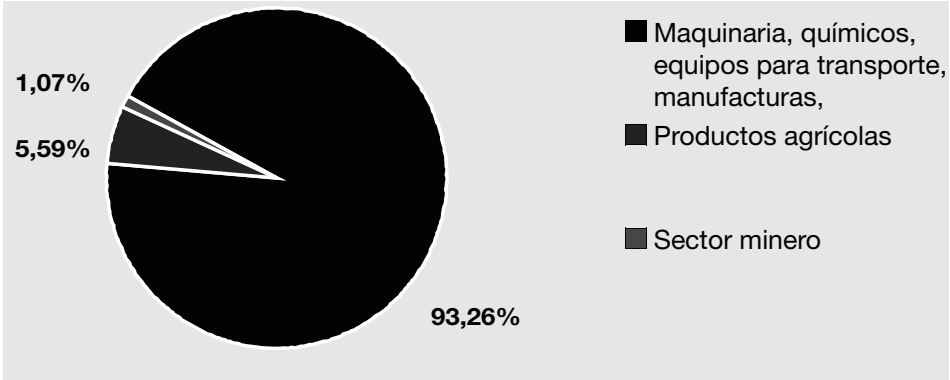
actual crisis financiera internacional. En este sentido, se destaca que el crecimiento de la demanda en diciembre de 2008 fue del 8,2%, el incremento más bajo desde 2002, cuando había sido de 7,3%.

El sector industrial es el mayor comprador de productos extranjeros, por lo que su desempeño es determinante para el comportamiento de las importaciones. Es por ello que diversos analistas prevén una importante baja en la demanda, hasta por lo menos fines de este año, como resultado de la menor cantidad de envíos hacia los Estados Unidos, Venezuela y Ecuador [14]. Otro factor importante es la caída de la demanda interna de productos de consumo no duraderos, que el año pasado creció un 20,4%. El nivel de compra en los hogares se ha resentido durante los últimos ocho meses, por la financiación crediticia más costosa, por el desempleo y por la cautela a la hora de comprar.

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, las mercancías representan el 83% y los servicios el 17% restante. Entre los productos mas solicitados por Colombia se encuentran los manufacturados, como aparatos eléctricos, automóviles y tractores, a la vez que también se encuentran algunos productos agrícolas, como el maíz y el trigo. Desde la perspectiva de la producción, cabe destacar el crecimiento en las compras externas de bienes de capital y de materias primas. En los primeros diez meses de 2008, las importaciones totales crecieron 24,6%, con un incremento de 23,9% en los bienes de capital y de 31,1% en materias primas.

Al igual que las exportaciones, las importaciones han mantenido una tendencia positiva durante los últimos años y han comenzado a disminuir a partir del segundo semestre de 2008. Tal como se muestra en el gráfico Nº 5, las compras externas con mayor participación fueron las de maquinaria, equipos para transporte y productos intermedios para la industria. Esto confirma que, en su gran mayoría, las compras se dirigen a la producción y no al consumo.

Gráfico Nº 5. Principales productos de importación en 2008

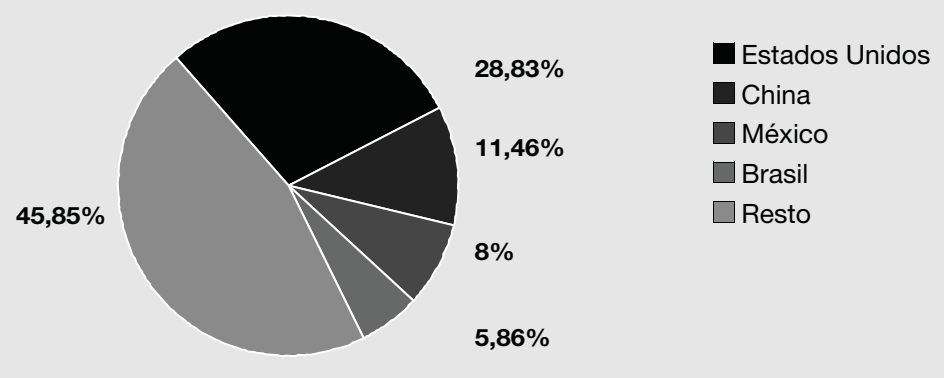


Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia (DANE).

Por país de origen, los Estados Unidos continúan siendo el principal proveedor de Colombia, con el 28,83% del total de importaciones (11.437 millones de dólares en 2008), seguido por China, con el 11,46% (4.549 millones), México, con el 7,88% (3.126 millones) y Brasil, con el 5,86% (2.328 millones). Las compras se encuentran un poco menos concentradas que las exportaciones, ya que estos cuatro países concentran el 54,03% de las compras colombianas. A su vez, existe un grupo secundario de proveedores, que concentran poco más del 7% de la demanda colombiana: Alemania (1.557 millones de dólares), Venezuela (1.198 millones), Japón (1.153 millones), Argentina (807 millones), Ecuador (810 millones) y España (568 millones). A continuación, el gráfico Nº 6 ilustra la disposición de las importaciones colombianas según los principales oferentes.

14. Se supone que el impacto de la baja en los precios del petróleo, en estos dos países, será muy importante. A su vez, las relaciones políticas con los dos Estados vecinos no se encuentran en su mejor momento, lo cual repercute en los flujos comerciales.

Gráfico Nº 6. Importaciones desagregadas según principales proveedores



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia (DANE).

COMERCIO BILATERAL ARGENTINA-COLOMBIA

El comercio global de Colombia se encuentra fuertemente orientado hacia los países americanos, con particular dependencia de los Estados Unidos, país de destino del 37,97% de sus exportaciones y origen del 28,83% de sus importaciones. Por su parte, la Argentina se perfila como uno de sus socios comerciales más importantes en el hemisferio: en 2008 las importaciones de origen argentino representaron el 2,17% del total de compras colombianas, en tanto las exportaciones colombianas hacia la Argentina apenas alcanzaron el 0,25% del total. Sin embargo, existe una tendencia creciente en el intercambio. La variación promedio anual de las exportaciones argentinas hacia este mercado fue de 32,34%, mientras que las importaciones argentinas desde Colombia presentaron una variación de 37,7%.

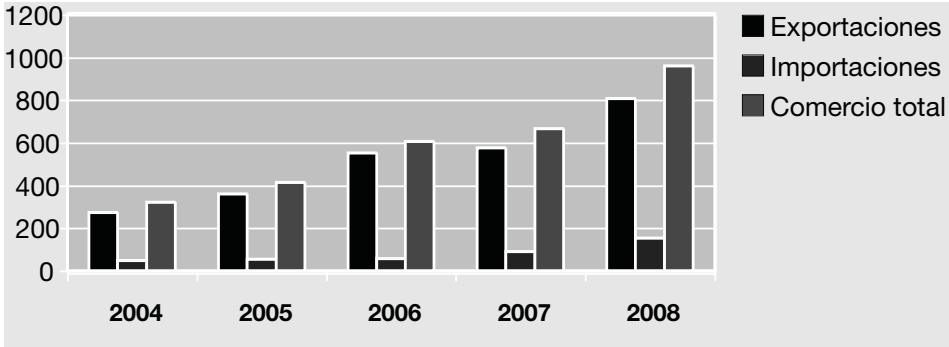
Según datos de la Subsecretaría de Comercio Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, la relación comercial durante el quinquenio 2004-2008 se ha caracterizado por un saldo favorable para nuestro país. Tal como se muestra en el cuadro N° 4 y en los gráficos N° 7 y 8, el total comercializado entre ambos Estados durante este período fue, en promedio anual, de 593,98 millones de dólares. Durante el año 2004 el comercio bilateral totalizó 320,17 millones mientras que en 2008 se registraron ventas por 961,32 millones, lo cual representó un incremento de 200%. En el período 2007-2008 se registró un incremento del 40% en las exportaciones argentinas hacia Colombia: pasaron de 576,03 millones de dólares a 807,28 millones. En cuanto a la demanda argentina desde el mercado colombiano, se produjo un incremento del 71%, ya que durante 2007 las importaciones totalizaron 91,02 millones de dólares, mientras que en 2008 fueron de 154,04 millones.

Cuadro Nº 4. Intercambio comercial Argentina-Colombia (en millones de dólares)

Año	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	273.37	361.06	550.87	576.03	807.28
Importaciones	46.80	53.45	55.95	91.02	154.04
Saldo	226.57	307.61	494.92	485.01	653.24
Comercio total	320.17	414.51	606.82	667.05	961.32

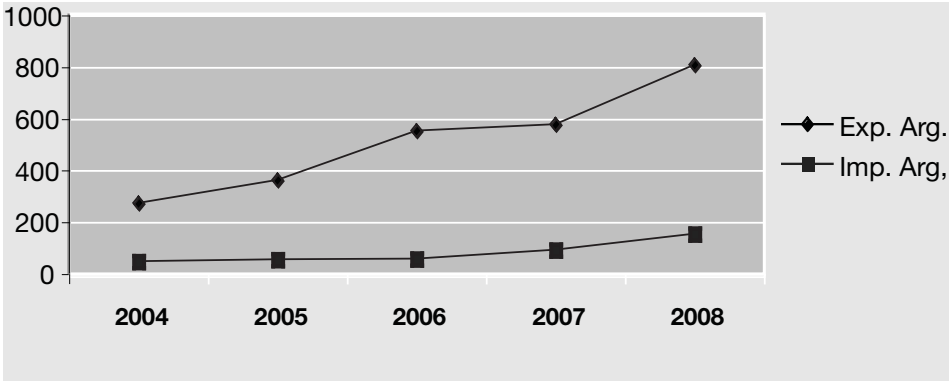
Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de DIGCE/DIMEX

Gráfico Nº 7. Evolución del comercio bilateral Argentina-Colombia (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de DIGCE/DIMEX.

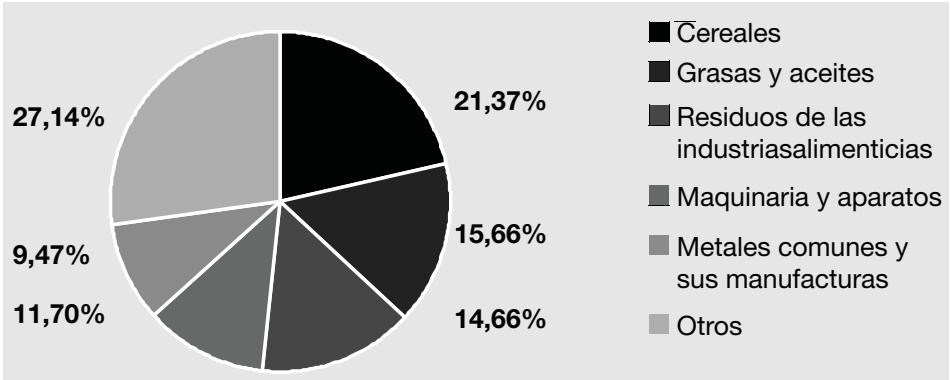
Gráfico Nº 8. Evolución del comercio bilateral Argentina-Colombia (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de DIGCE/DIMEX.

En cuanto a la composición de las exportaciones nacionales hacia el mercado colombiano, se destacaron cinco productos, cuya sumatoria representó el 72,86% del total embarcado en 2008. Como se observa en el gráfico N° 9, las ventas de cereales ocuparon el primer lugar en importancia, con el 21,37% del total exportado; las exportaciones de grasas y aceites (de animales o vegetales) ocuparon el segundo lugar, con una incidencia del 15,66%; los residuos de las industrias alimentarias y de alimentos preparados para animales se colocaron en tercer lugar, con una participación del 14,66%; mientras que, por último, se destacaron las exportaciones de maquinaria y aparatos (11,7%) y de metales comunes y sus manufacturas (9,47%), productos que ocuparon el cuarto y quinto lugar respectivamente.

Gráfico Nº 9. Composición de las exportaciones argentinas a Colombia, 2008



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de DIGCE/DIMEX.

La composición de las exportaciones por grandes rubros ha mostrado ciertos cambios durante el período 2004-2008. Más allá de que los embarques de las manufacturas de origen industrial (MOI) se incrementaron en forma anual y se consolidaron como los productos más vendidos a Colombia durante esos cinco años, se registró una disminución en su incidencia sobre el total exportado: pasó del 53,33% al 41.50%[15]. Por su parte, las manufacturas de origen agropecuario (MOA) y los productos primarios (PP) incrementaron su participación: las primeras del 29,17% al 35,38%[16] y las segundas del 17,18% en 2004, al 22,94% [17] en 2008. En cuanto a la venta de combustibles, participaron durante todo el período en forma secundaria y finalizaron en 2008 con una incidencia del 0,17% [18].

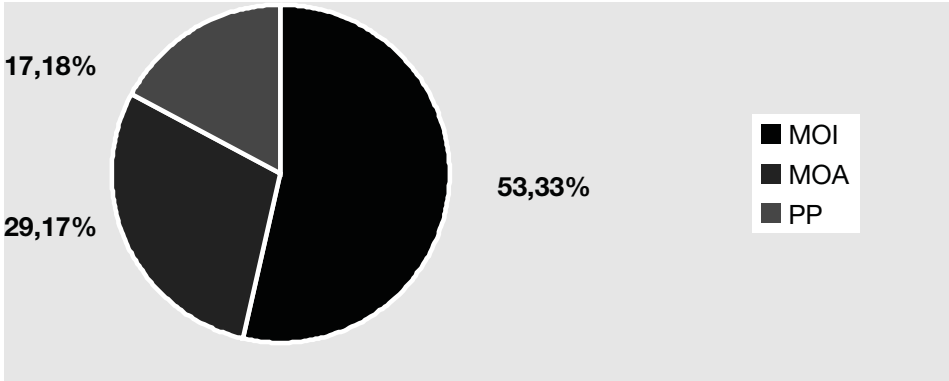
15 Con ventas por 335,29 millones de dólares.

16 Con ventas por 285,50 millones de dólares.

17 Con ventas por 185,08 millones de dólares.

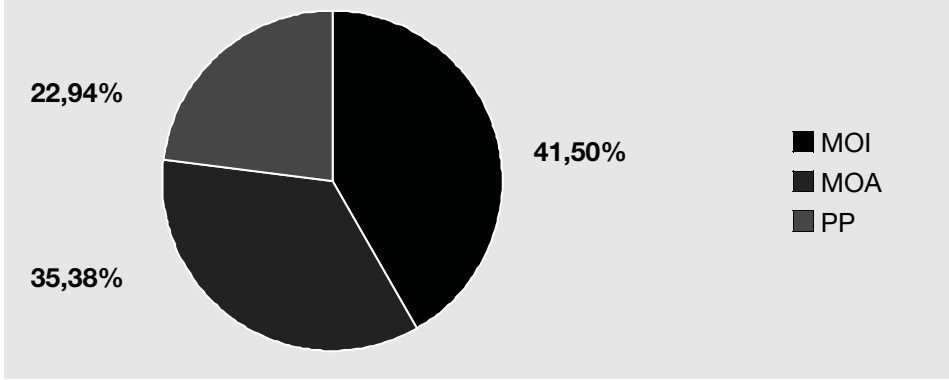
18 Con ventas por 1.405 millones de dólares.

Gráfico Nº 10. Composición de las exportaciones argentinas a Colombia según grandes rubros (2004)



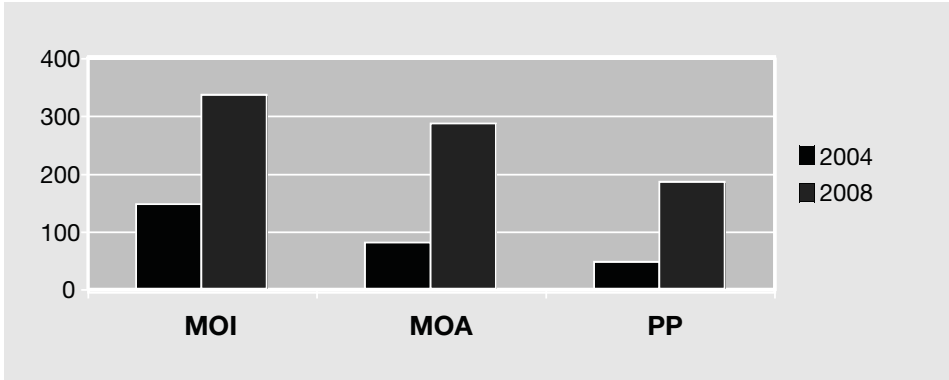
Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de DIGCE/DIMEX.

Gráfico Nº 11. Composición de las exportaciones argentinas a Colombia según grandes rubros (2008)



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de DIGCE/DIMEX.

Gráfico Nº 12. Composición de las exportaciones argentinas a Colombia (en millones de dólares)

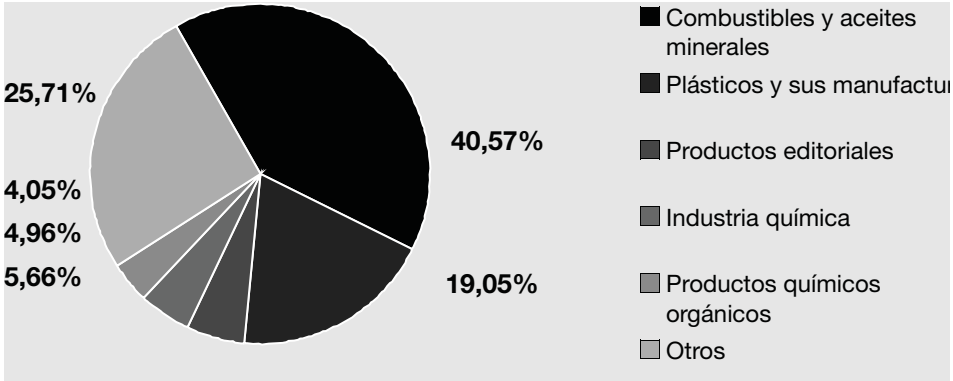


Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de DIGCE/DIMEX.

En cuanto a las importaciones desde Colombia, el análisis de su composición muestra que el 74,29% de la demanda se concentró, en 2008, en cinco productos:

- *Combustibles y aceites minerales (62,50 millones de dólares, 40,57% del total)*
- *Plásticos y sus manufacturas (29,35 millones, 19,05% del total)*
- *Productos editoriales (8,72 millones, 5,66% del total)*
- *Industria química (7,64 millones, 4,96% del total)*
- *Productos químicos orgánicos (6,24 millones, 4,05% del total)*

Gráfico Nº 13. Composición de las importaciones argentinas desde Colombia (2008)



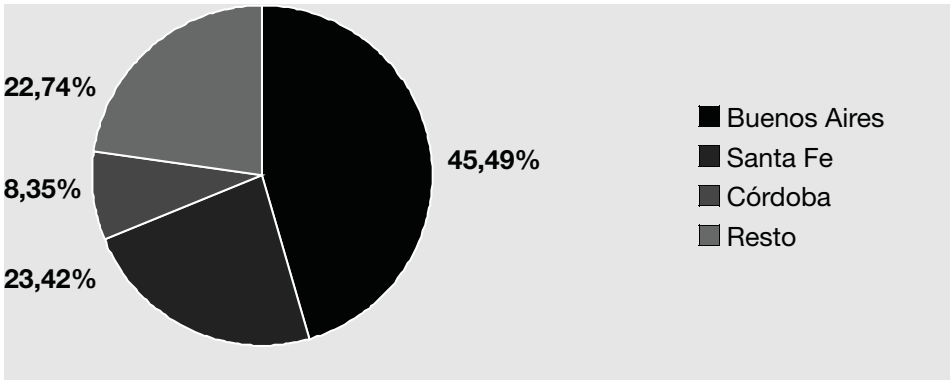
Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de DIGCE/DIMEX.

EXPORTACIONES ARGENTINAS A COLOMBIA, SEGÚN SU ORIGEN PROVINCIAL

Tal como surge de la lectura del gráfico N° 14, el origen de las exportaciones argentinas al mercado colombiano en 2008 se concentró en sólo dos provincias. Ante todo se ha destacado la participación de la provincia de Buenos Aires, cuya incidencia ascendió al 45,49% del total. En segundo lugar se posicionó la provincia de Santa Fe, que en ese mismo año fue el origen del 23,42% de los envíos. En suma, esas dos provincias fueron en conjunto el origen del 68,91% de las ventas nacionales a ese país.

Las demás provincias se repartieron el 31,09% de las restantes ventas. En este segundo grupo se destacaron Córdoba (8,35%) y Chubut (5,89%). El resto tuvo una participación marginal, con el 12,56%.

Gráfico Nº 14. Origen provincial de las exportaciones argentinas destinadas a Colombia (2008)

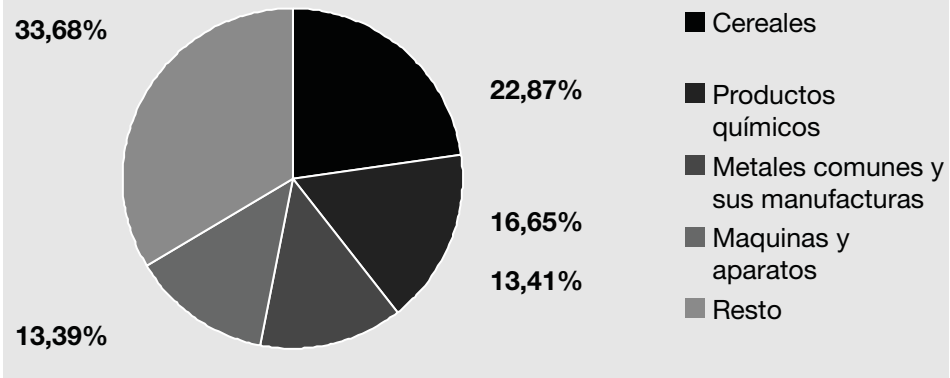


Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de Info-Just

Si se tienen en cuenta los productos exportados por provincia, es posible advertir un marcado predominio de las ventas de residuos alimenticios, de grasas y aceites y de cereales por parte de las provincias de Santa Fe y Córdoba. En ambos casos, estos rubros representaron más del 83% de las ventas provinciales a Colombia [19]. La provincia de Buenos Aires tuvo ciertas características particulares. Una de ellas fue que el segundo y tercer producto más vendido, a diferencia de los otros dos distritos, fueron químicos y metales comunes. A su vez, se destacó el interesante grado de diversificación de los embarques, ya que los tres productos más vendidos por Buenos Aires concentraron el 52,92%. Por último, la provincia de Chubut fue el distrito con mayor dependencia de un solo producto: las ventas de metales comunes y sus manufacturas concentraron el 56,57% de las ventas. A continuación, se presentan los gráficos N° 15, 16, 17 y 18, que contienen la composición de las exportaciones de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Chubut, respectivamente.

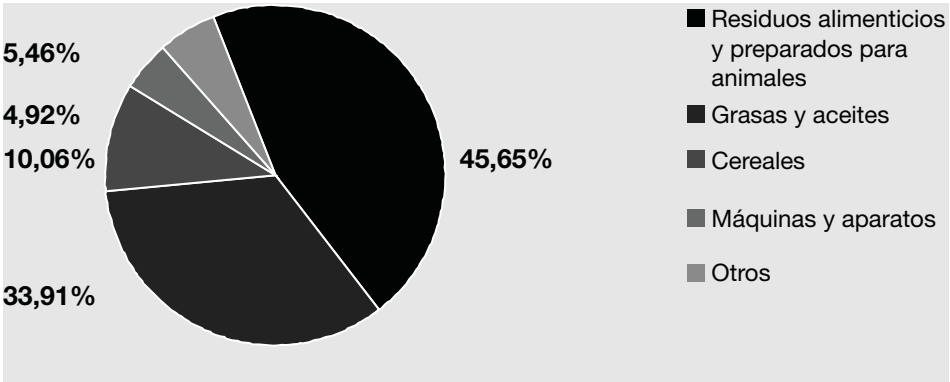
19 Estos tres productos representan el 89.55% de las ventas de Santa Fe y el 82.82% de Córdoba.

Gráfico Nº 15. Provincia de Buenos Aires: Composición de las exportaciones destinadas a Colombia. (2008)



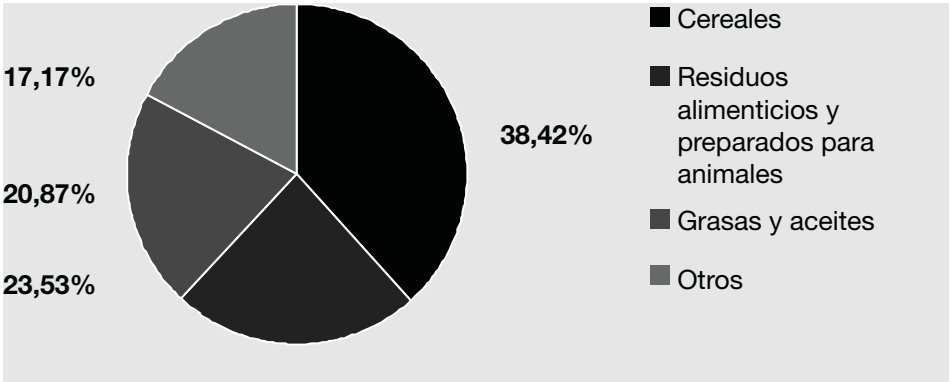
Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de Info-Just

Gráfico Nº 16. Provincia de Santa Fe: Composición de las exportaciones destinadas a Colombia. (2008)



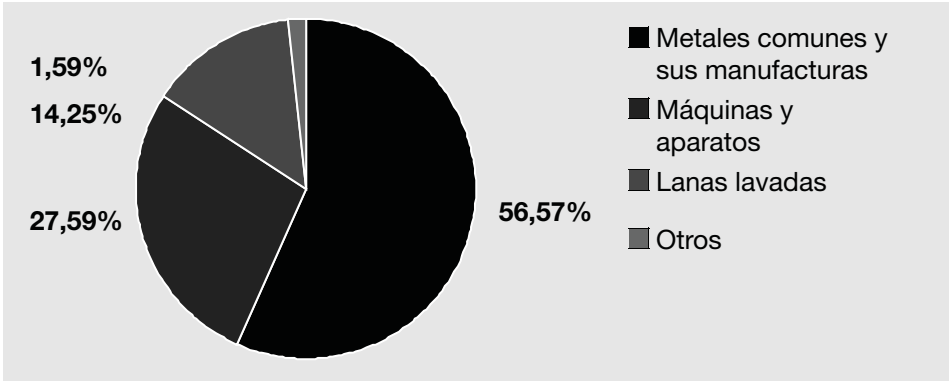
Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de Info-Just

Gráfico Nº 17. Provincia de Córdoba: Composición de las exportaciones destinadas a Colombia (2008)



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de Info-Just

Gráfico Nº 18. Provincia de Chubut: Composición de las exportaciones destinadas a Colombia (2008)



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de Info-Just

Los datos registrados en 2008 no variaron mucho respecto de las cifras del período 2004-2008. Entre los casos exitosos podemos mencionar a la provincia de Mendoza. Este distrito pasó de ser el séptimo mayor exportador a Colombia en 2004, a ser el quinto con más ventas en 2008, lo que representó un aumento del 424% de los embarques durante el período analizado. Otro caso es el de Córdoba, provincia cuyas ventas crecieron un 395%. Por su parte, Buenos Aires y Santa Fe se consolidaron en 2008 como las provincias con mayores exportaciones a la República de Colombia, con un incremento quinquenal del 152% y del 245% respectivamente. Por último, si bien todas las demás provincias incrementaron sus ventas, lo hicieron en proporción dispar.

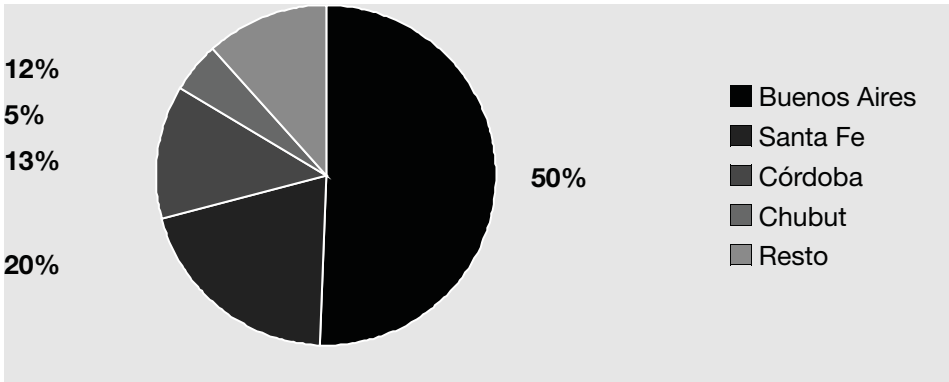
Cuadro Nº 5. Exportaciones argentinas hacia Colombia, según provincia de origen (en dólares)

Provincia	2004	2005	2006	2007	2008
Buenos Aires	145.360.405	201.935.960	302.403.447	280.451.583	367.005.064
Santa Fe	54.772.900	42.302.126	99.266.873	137.839.111	188.998.836
Córdoba	22.852.749	47.410.854	77.570.672	64.160.100	113.029.840
Chubut	16.126.226	29.119.545	15.539.716	23.049.310	35.993.250
Entre Ríos	9.194.609	8.506.592	11.421.061	10.015.441	13.569.875
San Luis	3.487.810	4.932.856	6.172.635	7.777.408	9.270.573
Mendoza	2.963.699	4.366.302	6.663.133	7.500.929	15.521.006
Resto	18.617.525	22.488.648	31.835.183	45.237.235	63.894.977
Total	**273.375.923**	**361.062.883**	**550.872.720**	**576.031.117**	**807.283.421**

Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de Info-Just.

El total exportado por la Argentina durante el período 2004-2008 fue de 2.568 millones de dólares. El 88,2% (2.265 millones) tuvo origen en cuatro provincias: Buenos Aires (1.297 millones), Santa Fe (523 millones), Córdoba (325 millones) y Chubut (120 millones). El gráfico N° 19 destaca la incidencia de cada distrito en el porcentaje total.

Gráfico Nº 19. Origen provincial de las exportaciones argentinas destinadas a Colombia (2004-2008)



Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de Info-Just.

OPORTUNIDADES COMERCIALES

El análisis precedente permite afirmar que el comercio bilateral entre la Argentina y Colombia ha experimentado un dinamismo considerable en el transcurso de los últimos cinco años: registró un crecimiento del 200%. En el año 2008 el valor total comerciado superó los 960 millones de dólares, mientras que en los primeros cuatro meses de 2009 ya se han intercambiado bienes y servicios por un valor de 311,54 millones, con un saldo favorable para nuestro país de 259,54 millones. En cuanto a las exportaciones, distan de haber alcanzado su máximo desempeño ya que en 2008 las ventas nacionales a Colombia representaron sólo el 0,5% del total exportado al mundo. Esto sitúa a Colombia como el 40º destino de nuestras exportaciones.

Identificación y análisis de los sectores con potencial de exportación sustentable

Es posible identificar dos categorías principales, según su potencial de penetración. En primer lugar, existen en Colombia áreas de importación respecto de las cuales nuestro país posee un fuerte vínculo comercial. En segundo término, se encuentran otras áreas respecto de las cuales el vínculo comercial con la Argentina es marcadamente menor.

Áreas de importación colombiana de fuerte vínculo comercial con la Argentina

Tal como se señaló anteriormente, en 2008 el 82,21% de las exportaciones argentinas a Colombia se concentraron en seis rubros: cereales (21,38%), grasas y aceites (15,66%) residuos alimenticios y preparados para animales (14,66%), máquinas y aparatos (11,69%), metales comunes y sus manufacturas (9,47%) y productos químicos (9,35%)

Cuadro Nº 6. Importaciones colombianas y exportaciones argentinas (año 2008, en dólares)

Grandes rubros	Importaciones colombianas desde todo origen	Exportaciones argentinas hacia todo destino	Exportaciones argentinas hacia Colombia	Participación porcentual exportaciones argentinas	Participación porcentual importaciones argentinas
Cereales	1.651.684.511	6.761.264.697	172.256.079	2.55%	10.43%
Grasas y aceites	418.421.567	7.042.373.177	126.226.477	1.79%	30.17%
Residuos alimenticios y preparados para animales	574.737.382	7.763.779.489	118.141.416	1.52%	20.55%
Máquinas y aparatos	10.169.395.301	2.405.027.185	94.245.198	3.92%	0.93%
Metales comunes y sus manufacturas	3.990.454.333	3.451.552.338	76.352.120	2.21%	1.91%
Productos químicos	6.123.572.706	4.283.754.468	75.353.517	1.76%	1.23%

Fuente: Elaboración de la Fundación Export.Ar sobre datos de Info-Just y de Intracen/Comtrade

Cereales

Gracias a la intensa labor en materia de promoción de exportaciones, la Argentina ha aprovechado sus ventajas comparativas y pudo vender grandes cantidades de alimentos al resto del mundo, incluso a Colombia. Los principales cereales exportados a este país en 2008 fueron: el maíz (38,97% de los embarques), el trigo (25,05%), la cebada (23,75%) y el sorgo de grano (8,68%). La sumatoria de estos cuatro productos alimenticios representó el 96,45% de la oferta exportable nacional.

Nuestro país es uno de los principales productores y exportadores de cereales. En lo referente al maíz y al sorgo, existen 4,3 millones de hectáreas destinadas a su cultivo, lo que posibilita una producción cercana a las 25 millones de toneladas, de las cuales 11,3 millones abastecen al consumo interno, mientras que el excedente es vendido al exterior. En este sentido, Colombia fue el 13º destino en 2008: sus compras fueron por un valor superior a los 73,2 millones de dólares e incidieron un 2,07% en las exportaciones nacionales.

En cuanto al trigo, durante los últimos años la Argentina se ubicó entre los cinco principales abastecedores mundiales. En 2008 tuvo una cosecha superior a las 15 millones de toneladas, que permitió abastecer el mercado interno y utilizar el excedente (9,5 millones de toneladas) para exportación. Colombia compró a productores nacionales casi 153.000 toneladas a un valor promedio de 282 dólares, por lo que las exportaciones nacionales a ese país alcanzaron un valor final de 43,17 millones de dólares. La incidencia de las compras colombianas fue del 1,7% y ocupó el puesto N° 12 en la lista de los principales demandantes.

Por último, en lo referente al negocio de la cebada, cabe destacar que más del 60% de la producción mundial de este cereal tiene uso forrajero. Los mayores consumidores mundiales son la Unión Europea, la Federación Rusa, Canadá y Arabia Saudita. Nuestro país tiene grandes posibilidades de incrementar sus exportaciones, debido al actual escenario, caracterizado por el crecimiento del consumo mundial (pronostican 144 millones de toneladas para 2010) y por poseer el stock internacional más bajo de los últimos 42 años, como consecuencia del incremento de la demanda global en un escenario de oferta prácticamente constante.

La cebada es un cultivo en franca expansión en nuestro país gracias a los atractivos que presenta el mercado interno y externo. En la campaña 2008-2009 se incrementó el área sembrada en un 34,1%, con unas 590 mil hectáreas, que generaron 1.680.000 toneladas, lo que constituyó la mayor producción histórica argentina de este cereal. En 2008 se exportaron 960.589 toneladas de cebada (industrial más forrajera) contra 389.707 toneladas en el mismo período de 2006. En cuanto a los importadores, Colombia se ha convertido en uno de los principales demandantes: en 2008 fue origen del 15,61% de la demanda internacional (realizó compras por 40,92 millones de dólares) y se posicionó como el segundo destino en importancia de las exportaciones nacionales de cebada.

Grasas y aceites

Otro rubro destacado en las exportaciones hacia todo destino fue el de grasas y aceites vegetales, con cifras que superaron los 7.500 millones de dólares [20] y ubicaron al sector oleaginoso como uno de los principales motores de la economía nacional. En las últimas décadas su crecimiento se basó, principalmente, en los cultivos de soja y girasol, y ha sido sostenido por el aumento de las áreas sembradas, del rendimiento de las oleaginosas y de la capacidad de procesamiento instalada. Según la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), la venta de semillas oleaginosas, aceites y harinas proteicas sumaron el 53% de las exportaciones del sector agroalimentario y superaron a otras tradicionales producciones del agro, como los cereales y las carnes.

El mercado colombiano de aceites y grasas presenta una apertura comercial considerable: la tasa de penetración de productos extranjeros es del 49%. Por otro lado, las compras nacionales presentaron un incremento interanual cercano al 6%. Los bienes que tuvieron una mayor participación sobre el total de las importaciones fueron el aceite de soja (53%) y el aceite crudo de girasol (11%); productos que exhibieron tasas de crecimiento anual superiores al 7%. Cabe destacar que las exportaciones argentinas se componen en un 94,08% de las ventas de aceite de soja (69,53%) y de aceite de girasol (24,55%). Por último, nuestro país se ha consolidado como uno de los principales proveedores del eslabón industrial de la cadena de aceites y grasas, junto a Bolivia y los Estados Unidos.

Residuos alimenticios

En 2008 la venta de residuos y desperdicios de la industria alimentaria fue el principal rubro de exportación hacia todo destino y el tercer rubro con más embarques a la República de Colombia. Si se analizan las compras colombianas a la Argentina de este tipo de productos se observa que el 95,81% de ellas fueron harinas y pellets de soja (113,19 millones de dólares).

Los otros productos exportados tuvieron una incidencia marginal. Dentro de este grupo se encuentran las demás preparaciones para alimentación de animales (2,11 millones de dólares y una incidencia sobre el total del 1,77%), harina y pellets de semillas de girasol (1,34 millones y una incidencia del 1,13%), alimentos para perros o gatos acondicionados para la venta al por menor (970 mil dólares y 0,82% de incidencia) y despojos de carne (523 mil dólares y 0,44% de incidencia).

Maquinas y aparatos

Las compras colombianas de máquinas, aparatos y material eléctrico a exportadores argentinos se caracterizaron por la gran variedad de productos demandados. Esto es sumamente importante, ya que implica la independencia del sector respecto de la venta de un determinado producto, hecho que sería potencialmente perjudicial para la industria. Las ocho principales partidas exportadas por Argentina en 2008 sólo representaron el 62% de las compras totales, que ese año ascendieron a 94,25 millones de dólares.

En los ocho casos seleccionados, Colombia se presentó como uno de los primeros seis demandantes de productos argentinos, con importaciones que se incrementaron con un promedio anual del 7%.

- **Partida 8410.** *Turbinas hidráulicas, ruedas hidráulicas y sus reguladores.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia todo destino por un valor total de 16,70 millones de dólares.
  Colombia fue el primer demandante mundial, con compras por 10,37 millones de dólares (62,09% de incidencia)

- **Partida 8483.** *Manivelas, engranajes, variantes de velocidad, etc.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia todo destino por un valor total de 68,63 millones de dólares.

20 Los principales productos exportados hacia todo destino fueron aceite de soja y de girasol, cuyas exportaciones se incrementaron en un 36% en el período 2007-2008. Los destinos principales fueron China, los Países Bajos, la India y Egipto.

Colombia fue el segundo demandante mundial, con compras por 9,61 millones de dólares (14,01% de incidencia)

- **Partida 8414.** *Bombas de aire o de vacío con ventilador incorporado, incluso con filtro.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia todo destino por un valor total de 90,10 millones de dólares.
  Colombia fue el segundo demandante mundial, con compras por 8,99 millones de dólares (9,98% de incidencia)

- **Partida 8424.** *Aparatos para dispersar materias líquidas o en polvo.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia todo destino por un valor total de 56,72 millones de dólares.
  Colombia fue el tercer demandante mundial, con compras por 4,84 millones de dólares (8,54% de incidencia)

- **Partida 8481**. *Artículos de grifería para depósitos o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia todo destino por un valor total de 145,71 millones de dólares.
  Colombia fue el sexto demandante mundial, con compras por 8,09 millones de dólares (5,55% de incidencia)

- **Partida 8413.** *Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia todo destino por un valor total de 130,89 millones de dólares.
  Colombia fue el quinto demandante mundial, con compras por 7,66 millones de dólares (5,85% de incidencia)

- **Partida 8431.** *Partes identificables como destinadas a las máquinas de las partidas 84.25 a 84.30.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia todo destino por un valor total de 28,03 millones de dólares.
  Colombia fue el segundo demandante mundial, con compras por 5,29 millones de dólares (18,88% de incidencia)

- **Partida 8479.** *Máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no comprendidos en otra parte de este capítulo.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia todo destino por un valor total de 80,46 millones de dólares.
  Colombia fue el sexto demandante mundial, con compras por 4,02 millones de dólares (5% de incidencia)

Por último, es importante destacar el grado de importancia que poseen las importaciones colombianas de máquinas y aparatos para los productores nacionales. A modo de ejemplo, si se analiza el monto alcanzado por las ventas hacia todo destino de las ocho partidas seleccionadas más arriba, es posible afirmar que casi el 10% de las ventas totales tuvieron como destino a la República de Colombia [21].

21 La sumatoria de las exportaciones de las ocho partidas arroja un total de 617,29 millones de dólares. Por su parte, las ventas a Colombia alcanzaron los 58,90 millones de dólares.

Metales comunes y sus manufacturas

A diferencia de la demanda de máquinas y aparatos, las compras colombianas de metales comunes y sus manufacturas a exportadores argentinos se caracterizaron por la gran concentración de los embarques. Las tres principales partidas exportadas por la Argentina en 2008 representaron el 73,82% de las compras totales, que en dicho año ascendieron a 76,35 millones de dólares.

En los tres casos seleccionados, Colombia se presentó como uno de los primeros catorce demandantes de productos argentinos, con importaciones que se incrementaron en promedio el 5,2% anual.

- **Partida 7304.** *Tubos y perfiles huecos sin soldura, de hierro o acero.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia 73 países por un valor total de 1.428,98 millones de dólares.
  Colombia fue el doceavo demandante mundial, con compras por 33,88 millones de dólares (2,38% de incidencia)

- **Partida 7601.** *Aluminio en bruto.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia 19 países por un valor total de 661,68 millones de dólares.
  Colombia fue el sexto demandante mundial, con compras por 19,82 millones de dólares (3% de incidencia)

- **Partida 7606.** *Chapas y tiras de aluminio, de espesor superior a 0.2 mm.*
  En 2008 la Argentina exportó este tipo de productos hacia 12 países por un valor total de 6,46 millones de dólares.
  Colombia fue el primer demandante mundial, con compras por 2,64 millones de dólares (40% de incidencia)

Por último, cabe agregar que los restantes productos presentaron una gran dispersión: ninguno tuvo una incidencia superior al 0,72%.

Productos químicos

Las exportaciones de productos químicos hacia Colombia se encuentran fuertemente concentradas en las ventas de productos farmacéuticos. Durante 2008 se exportaron bienes de este sector por un valor de 38,68 millones de dólares, cifra que implica que dicho negocio fue responsable del 51,32% de las importaciones colombianas de productos químicos desde nuestro país. El análisis desagregado por partida arancelaria muestra que las exportaciones argentinas se encuentran concentradas en los *medicamentos para usos terapéuticos acondicionados para la venta al por menor* (partida 3004), que representó el 87,32% de los embarques[22]. Fueron seguidos en importancia por los sueros y *preparaciones a base de sangre humana y animal* (partida 3002)[23] , con una participación del 10,25%. Los restantes productos no tuvieron un desempeño significativo, ya que cada subpartida justificó un valor inferior al 2,43% [24].

Los *desodorantes* se posicionaron como el segundo producto del sector químico más vendido a Colombia durante 2008. Sus importaciones, cuyos valores totales fueron de 5,43 millones de dólares, incidieron en las compras colombianas de químicos argentinos en un 6,39%. Estos productos se destinaron en su mayoría a abastecer a países latinoamericanos y presentaron importantes incrementos en las exportaciones, en particular hacia países de la región andina. En este esquema, cabe destacar que Colombia representó casi el 3% de las compras extranjeras de la subpartida 3307.20 y que desde hace algunos años se consolidó como uno de los seis países con mayor demanda de la producción nacional de estos artículos.

22. Ventas por 33,77 millones de dólares.

23 Ventas por 3,97 millones de dólares.

24 Ventas por 934 mil dólares.

El tercer producto con mayor demanda correspondió a los herbicidas a base de glifosato. En 2008 estos agroquímicos fueron vendidos por 364,95 millones de dólares. Brasil fue el mayor demandante, al realizar el 66,4% de las compras. Colombia, por su parte, importó bienes desde la Argentina por un valor de 3,08 millones de dólares, cifra que tuvo una incidencia del 0,84% en las ventas nacionales.

El resto de las importaciones colombianas de productos químicos argentinos incidió mucho menos en el total, lo que ilustra la gran diversificación de las exportaciones nacionales hacia este país. En este grupo se destacaron el *carburo de calcio* (2,33 millones de dólares y una incidencia del 3,08%) y las *placas para rayos* x (1,34 millones y una incidencia del 1,77%).

Áreas de importación colombiana de importancia, en las que el vínculo comercial fue marcadamente menor

En el apartado anterior se identificaron los rubros que justificaron el 82,21% de la oferta exportable de nuestro país a la República de Colombia en 2008. Esos seis productos presentaron ciertas variaciones de demanda en el período que 2004-2008. La variación promedio anual registrada durante esos cinco años fue de 29,84%, lo cual permite afirmar que la tendencia fue positiva. Sin embargo, y como resultado de la crisis financiera internacional, se registró una tendencia a la baja en los últimos meses de 2008, que hizo que los exportadores nacionales tuvieran que enfrentar dos grandes desafíos: consolidar la oferta exportadora y acrecentar y diversificar las ventas argentinas en el mediano plazo. La segunda opción cuenta con un gran potencial. Es posible hallar en el mercado colombiano importantes nichos, en los que los productores nacionales pueden competir de una manera eficiente.

A continuación se ofrece una lista de productos que presentan interesantes oportunidades comerciales para los exportadores argentinos. Fue elaborada en función del análisis estadístico que surge del cruce de cifras de exportación e importación entre la Argentina y Colombia durante los últimos cinco años.

Los productos se eligieron teniendo en cuenta:

- *que la tasa de variación del producto importado sea mayor al 20% en el período 2003-2007,*
- *que dentro del grupo de los mayores diez exportadores se encuentre algún país sin ventajas arancelarias, y*
- *que las importaciones colombianas del producto desde todo destino sean mayores a los 20 millones de dólares anuales.*

A su vez, hay dos casos específicos en que se han seleccionado ciertos productos que no poseen alguna de las características anteriores:

- *cuando se trata de bienes respecto de los cuales la Argentina se encuentra entre los primeros cinco proveedores de Colombia; o*
- *cuando se trata de productos que nuestro país ha exportado anteriormente a Colombia y que, debido a las ventajas comparativas nacionales, contarían con grandes posibilidades de expansión.*

En ambos casos se identificarán con un asterisco (*).

Los parámetros fueron elegidos a partir de las particularidades del mercado colombiano. Si bien la lista que surge del análisis de los datos permite reconocer ciertos productos con potencialidad comercial, no es exclusiva ni excluyente. Las empresas interesadas en colocar sus productos en ese mercado pueden agregar o cambiar los parámetros a partir de las circunstancias de la compañía, lo cual modificará las posibilidades de los diferentes productos. Es por esta razón que ciertos bienes estudiados pueden no ofrecer las ventajas comparativas necesarias para una inserción competitiva en el mercado local. De allí la necesidad de analizar la siguiente lista con la prudencia correspondiente.

Productos del sector alimenticio

Subpartida arancelaria: 020130 (*)
Producto: carne bovina, deshuesada, fresca o refrigerada.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 2,10 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: la Argentina, Paraguay, los Estados Unidos y Uruguay.
- Las exportaciones argentinas tuvieron una incidencia del 88,32% en las compras que hizo Colombia durante los cinco años analizados.
- Se registraron exportaciones nacionales por 1,86 millones de dólares.
- En 2003 no se registraron embarques nacionales, mientras que en 2007 se comercializaron productos por 1,19 millones. Esto implicó un aumento del 1685%.

Subpartida arancelaria: 020230 (*)
Producto: carne bovina, deshuesada, congelada.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 7,66 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: la Argentina, Paraguay, Bolivia, los Estados Unidos y Canadá.
- Las ventas nacionales fueron casi inexistentes en 2003, mientras que en 2004 se exportaron productos por 1,56 millones de dólares. Los embarques durante 2005 y 2006 disminuyeron a menos de 30.000 dólares, para volver a aumentar en 2007, año en que se concretaron negocios por 3,50 millones. Todo esto permite afirmar que las ventas nacionales de la presente subpartida hacia Colombia se caracterizaron por su inestabilidad.
- Las exportaciones argentinas en 2007 fueron 124% superiores a las registradas en 2004.
- Durante esos cinco años los exportadores argentinos vendieron productos por 5,10 millones. Esto representó una incidencia del 66,6% en las compras colombianas.

Subpartida arancelaria: 030420 (*)
Producto: filetes de pescado congelados.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 46,12 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Chile, Ecuador, Perú, Vietnam y la Argentina.
- El incremento de las exportaciones nacionales a Colombia fue exponencial: en 2003 se vendió por un valor de 134.824 dólares, mientras que en 2006 se alcanzó el record de 946.632 dólares.
- Durante el período 2003-2007 Argentina exportó filetes de pescado congelados a Colombia por un valor total de 2,98 millones (6,48% del total importado por la nación andina).
- En 2007 los embarques nacionales de este producto hacia todo destino alcanzaron un valor de 355,19 millones de dólares. En ese mismo año Colombia compró a nuestro país por 850.218 dólares (el 0,23%).

Subpartida arancelaria: 040900 (*)
Producto: miel natural.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 991.265 dólares.
- Los principales exportadores fueron: la Argentina, Australia, Chile, los Estados Unidos y México.
- Las exportaciones nacionales tuvieron un comportamiento inestable. En 2003 se vendieron productos por 309.656 dólares; en 2004, 2006 y 2007 se realizaron embarques por menos de 60.000 dólares, mientras que en 2005 no se registraron ventas.
- Durante el período 2003-2007, nuestro país exportó miel natural a Colombia por un valor de 851.872 dólares (0,29% del total importado por la nación andina).
- En 2007 los embarques nacionales de este producto hacia todo destino alcanzaron un valor de 132,87 millones de dólares. En ese mismo año Colombia compró a nuestro país 35.843 dólares. Esta cifra representó el 16,81% de las compras colombianas totales (213.137 dólares), y coloca a nuestro país en el tercer puesto en la lista de proveedores.

Subpartida arancelaria: 080810
Producto: Manzanas frescas.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 183,82 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Chile, los Estados Unidos, Francia, la Argentina e Italia.
- Entre el año 2003 y 2005 nuestro país aumentó progresivamente sus exportaciones a Colombia. Luego comienzan a disminuir y se mantienen constantes en 2006 y 2007.
- En 2003 Argentina vendió este tipo de productos por un valor de 259.124 dólares, mientras que en 2007 lo hizo por 588.824 dólares, lo que da cuenta de un crecimiento del 127%.
- Cabe destacar que la manzana es la fruta de clima mediterráneo que Colombia más importa.
- En 2007 los embarques nacionales de este producto hacia todo destino alcanzaron un valor de 157,92 millones de dólares. A su vez, las importaciones colombianas para ese año fueron de 54,88 millones, cifra un 108% superior a la registrada en 2003.

Subpartida arancelaria: 080820 (*)
Producto: peras y membrillos frescos.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 49,28 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Chile, los Estados Unidos, la Argentina y España.
- Con exportaciones por 333.546 dólares, 2005 se presentó como el año con mayores ventas nacionales del período analizado. El promedio de ventas en los cinco años fue de aproximadamente 170.000 dólares.
- En 2007 los embarques nacionales de este producto hacia todo destino fueron de 269,49 millones de dólares. En ese mismo año, Colombia importó productos desde nuestro país por 146.906 dólares (1,02% de lo importado desde todo origen).
- Las importaciones colombianas de esta subpartida arancelaria poseen una alta estabilidad, ya que la tasa de variación ronda el 15,17%.

Subpartida arancelaria: 170199
Producto: azúcar de caña o remolacha y sacarosa químicamente pura.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 163,44 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Brasil, Bolivia, Ecuador, la Argentina y Honduras.
- La argentina realizó ventas de este producto sólo en 2006, año en que se exportaron bienes por 1,15 millones de dólares.
- Las importaciones colombianas aumentaron desde 25,29 millones de dólares en 2003, a 56,47 millones en 2007. Esto da cuenta de un incremento en las compras del 123%
- En 2007 los embarques nacionales de esta subpartida arancelaria hacia todo destino fueron de 68,36 millones de dólares.

Subpartida arancelaria: 170410 (*)
Producto: goma de mascar, incluso recubierta de azúcar.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 48,27 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Ecuador, los Estados Unidos, Indonesia, México y España.
- De los cinco años analizados, sólo se registraron ventas en 2004 y 2005, cuando se exportaron productos por 122.100 y 42.086 dólares respectivamente.
- En 2007 Colombia importó estos productos por 14,69 millones de dólares (un 120% más que lo importado en 2003). A su vez, en ese mismo año la Argentina exportó estos bienes hacia todo destino por 6,84 millones de dólares
- La tasa de variación para la importación colombiana de este producto fue del 23,74%.

Subpartida arancelaria: 180690 (*)
Producto: Chocolate y preparaciones alimenticias con cacao.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 24,58 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Argentina, Brasil, Ecuador, Perú e Italia.
- En el período analizado, nuestro país fue aumentando progresivamente sus exportaciones a Colombia, pasando de exportar productos por 526.940 dólares en 2003 a hacer lo propio por 1,31 millones de dólares en 2007 (lo cual implica un incremento del 149%).
- Cabe destacar que a diferencia de otros productos, esta subpartida se encuentra altamente diversificada en lo que se refiere a mercados y compite de manera eficaz en plazas muy competitivas. De hecho, Colombia limita con Brasil y Ecuador (dos de los productores de cacao más eficientes del mundo), pero presenta mayores exportaciones que estos dos países.

- En 2007 los embarques nacionales de este producto hacia todo destino alcanzaron un valor de 103.45 millones de dólares. En ese mismo año Colombia compró este tipo de artículos desde todo origen por un valor de 6.8 millones (con una tasa de variación promedio de 33.44%).

Subpartida arancelaria: 200410 (*)
Producto: papas preparadas o conservadas sin vinagre o ácido acético, congeladas.
Escenario:

- Colombia realizó importaciones en el periodo 2003-2007 por un valor total de 12,21 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, la Argentina, los Países Bajos, Canadá y Bélgica.
- Las exportaciones nacionales tuvieron una participación importante, que posicionó al país entre los principales proveedores de Colombia. Los embarques en 2003 fueron inexistentes, mientras que en 2007 las ventas aumentaron en un 1.690% con respecto al primer año analizado. Las mayores ganancias se registraron en 2007, año en que se exportaron bienes por 1,12 millones de dólares.
- Entre 2003 y 2007, la Argentina exportó papas conservadas y congeladas a Colombia por un valor de 3,47 millones de dólares (28,46% del total importado).
- En 2007 los embarques nacionales de este producto hacia todo destino alcanzaron un valor de 89,33 millones de dólares. Durante ese mismo año, Colombia compró bienes a nuestro país por 1,12 millones, equivalentes al 30,51% de las compras colombianas totales (3,69 millones). Esto colocó a nuestro país en el segundo puesto en la lista de proveedores y en el primer lugar entre los socios comerciales latinoamericanos.

Subpartida arancelaria: 200811 (*)
Producto: maníes preparados o conservados.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 1,07 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, China, la Argentina, Brasil y España.
- Sólo se registraron ventas en 2007, año en que se exportaron productos por 211.611 dólares. Sin embargo, si se tiene en cuenta que los principales proveedores no son de Sudamérica y que nuestro país es un productor eficiente en lo que respecta a estos bienes, es posible pronosticar una gran potencialidad de penetración.
- En 2007 los embarques nacionales de este producto hacia todo destino fueron de 235,22 millones de dólares. Como se comentó anteriormente, en dicho año Colombia compró a nuestro país mercadería por 211.611 dólares. Esto representó un 53,13% de las compras colombianas totales (398.319 dólares) y le permitió a la Argentina ocupar el primer puesto de la lista de proveedores en dicho año.
- Cabe destacar que las importaciones colombianas de maníes preparados tuvieron una tasa de variación anual del 18,44%, lo que da cuenta del importante potencial para este producto.

Subpartida arancelaria: 220421
Producto: vino de uvas frescas (excluidos los vinos espumosos); mostos de uva en recipientes con capacidad inferior o igual a dos litros.
Escenario:

- Colombia realizó importaciones de este producto en el periodo 2003-2007 por un valor total de 95,57 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Chile, la Argentina, España, Francia e Italia.
- En los últimos años nuestro país logró posicionarse como un productor de gran calidad. Los vinos argentinos lograron conquistar mercados en los que no tenían presencia alguna e incrementar las exportaciones a otros en los que ésta era menor. En el caso de Colombia, las ventas en 2003 fueron de 754.266 dólares y alcanzaron los 5,83 millones de dólares en 2007. Durante los cinco años analizados se vendieron vinos a Colombia por un valor total de 16,69 millones, equivalentes al 17,46% del total comprado desde todo origen.
- En 2007, los embarques nacionales hacia todo destino totalizaron 414,59 millones de dólares. De esta cifra, como se explicó previamente, 5,83 millones fueron justificados por Colombia, monto que representó el 23,2% de las compras colombianas totales (25,13 millones). Esto ubicó a la Argentina en el segundo puesto en la lista de principales proveedores.
- Por último, cabe destacar que las importaciones colombianas de vino tuvieron una tasa de variación anual del 20,04%.

Subpartida arancelaria: 220429 (*)
Producto: vino de uvas frescas (excluidos los vinos espumosos); mostos de uva en recipientes con capacidad mayor a dos litros.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 1,52 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Chile, Italia, la Argentina, España y Francia.
- Las mayores ventas se registraron al comienzo del período, ya que en 2003 se exportaron productos por 144.871 dólares. Durante los tres años siguientes los embarques disminuyeron fuertemente, con ventas promedio en 2004, 2005 y 2006 de apenas 24.000 dólares. Por último, las exportaciones nacionales hacia Colombia durante 2007 fueron casi inexistentes.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 65,70 millones de dólares (56 países). En ese mismo año Colombia importó bienes de la presente subpartida desde todo origen por un valor de 270.059 dólares (equivalente a casi el 20% de lo que importó en el quinquenio 2003/2007).

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos, son:

Camarones, langostinos; invertebrados acuáticos (excluidos crustáceos) para alimentación humana; leche sin azúcar ni edulcorante; queso de pasta dura (con contenido de humedad menor al 36%); naranjas; ciruelas secas; otros artículos de confitería sin cacao; chocolate sin rellenar; las demás confituras, jaleas y mermeladas y jugos de frutas.

Productos del sector químicos

Subpartida arancelaria: 284910 (*)
Producto: carburo de calcio.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 11,29 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: la Argentina, Polonia, China, Rumania y Sudáfrica.
- Colombia posee una alta estabilidad en la demanda internacional de estos productos y cuenta con una tasa de variación anual cercana al 20%. Cabe destacar que las importaciones colombianas de este producto desde todo origen se han incrementado, desde 2003, en un 65%.
- La Argentina fue, durante el período bajo análisis, el mayor exportador, con una incidencia del 65,6% en las importaciones totales.
- En 2007 los embarques nacionales de carburo de calcio alcanzaron un valor total de 21,44 millones de dólares. En ese mismo año, Colombia importó productos desde nuestro país por 1,80 millones (el 69,04% de las compras desde todo origen).

Subpartida arancelaria: 290250
Producto: estireno.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 536,10 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Brasil, México y los Países Bajos.
- Colombia posee una alta estabilidad en la demanda de este tipo de bienes, su tasa de variación fue de 22,51%. Los registros de 2007 fueron un 149% superiores a los datos de importación de 2003.
- El año 2005 fue el único en el que se registraron exportaciones argentinas de estireno, las que se hicieron por 1,13 millones de dólares.
- En 2007 nuestro país vendió este tipo de productos por un valor de 19,02 millones de dólares a 7 países, todos de América del Sur. En ese mismo año Colombia importó desde todo origen mercadería por un valor total de 145,36 millones.

Subpartida arancelaria: 290321
Producto: cloruro de vinilo.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 1.083,37 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, México y Japón.
- Casi la totalidad de las exportaciones nacionales de la presente subpartida se dirigieron hacia Brasil (93,62%).
- No se registraron ventas argentinas de cloroetileno a Colombia durante el período analizado.
- En 2007 la Argentina vendió estos productos a 11 países, por un valor de 10,75 millones de dólares. En ese mismo año,

Colombia importó desde todo origen mercadería por un valor total de 262,72 millones. Esto representó un incremento del 92% respecto de las cifras registradas en 2003.

Subpartida arancelaria: 848330 (*)
Producto: n-Decanol.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 5,13 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, la Argentina, Alemania, España y Brasil.
- Si bien las exportaciones argentinas se destinaron a 8 naciones, éstas se concentran casi en su totalidad en el continente americano, en particular en Brasil (el 97,63% de los embarques tienen a este país como destino).
- Las ventas a Colombia vienen disminuyendo desde 2003. Ese año se vendieron productos por 552.395 dólares (la mayor cifra de todo el período). En 2005 disminuyeron a 263.472 dólares, mientras que en 2007 los embarques fueron casi inexistentes.
- En 2007 Argentina vendió productos hacia todo destino por un valor de 34,34 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó desde todo origen mercadería por un valor total de 1,97 millones (un 163% superior a la demanda registrada en 2003).

Subpartida arancelaria: 291714 (*)
Producto: anhídrido maleico.
Escenario:

- Colombia importó este producto por un valor total de 26,71 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: China, la Argentina, los Estados Unidos, Bélgica y Brasil.
- Nuestro país fue el origen del 22,25% de la demanda que tuvo Colombia en los cinco años bajo análisis.
- Las ventas argentinas a Colombia vienen disminuyendo cada año. En 2003 se registraron embarques por 1,62 millones de dólares, mientras que en 2007 las ventas totales fueron de 306.618 dólares (81% menos).
- En 2007 los embarques nacionales alcanzaron un valor de 12,62 millones de dólares y se comercializaron a 9 países. Ese año, Colombia importó desde todo origen mercadería por un valor de 5,98 millones (valor que supera al registrado en 2003 en un 125%).
- La tasa de variación de la presente subpartida fue de 18,8%.

Subpartida arancelaria: 292910 (*)
Producto: diisocianato de difenilmetano.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 173,71 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Brasil, Alemania, Corea del Sur e Italia.
- Colombia posee una alta estabilidad en la demanda internacional de estos productos y una tasa de variación anual del 9,91%.
- Los importadores colombianos compraron productos a exportadores argentinos por 5,17 millones de dólares durante el quinquenio analizado (2,98% de lo importado desde todo origen).
- En los últimos años se registró un fuerte aumento de la demanda colombiana de diisocianato de difenilmetano argentino: las importaciones en 2007 fueron un 1710% superiores a las de 2003.
- En 2007 los embarques nacionales de diisocianato de difenilmetano hacia todo destino alcanzaron un valor total de 24,53 millones de dólares. Si bien los embarques fueron dirigidos a 13 países, se concentraron fuertemente en Brasil (83,96%). En ese mismo año, Colombia fue el segundo destino más importante (3,5%).

Subpartida arancelaria: 293339 (*)
Producto: ácido 2-(2-metil-3-cloroanilino) nicótico y sus sal de lisina.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 167,73 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, India, Francia, Singapur y el Reino Unido.
- A partir de 2003 se registró un marcado incremento de los embarques nacionales. A modo de ejemplo, es importante destacar que las ventas argentinas de este ácido fueron un 560% superiores a las de 2004.
- En 2007 Colombia importó estas sustancias por 38,58 millones de dólares. Más de la mitad de ese valor fue importado desde países europeos y sólo el 0,73% desde la Argentina.
- La tasa de variación para la importación colombiana de este producto fue del 3,59%.

Subpartida arancelaria: 330210
Producto: mezclas de sustancias odoríferas de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 181,64 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: México, Suiza, los Estados Unidos, Venezuela y la Argentina.
- Nuestro país posee un lugar destacado entre los productores americanos de la presente subpartida. Esta circunstancia, junto a las acciones de promoción llevadas a cabo por diversos organismos nacionales, permitió que las exportaciones hacia Colombia tuvieran una tasa de variación del 35,03%.
- Las exportaciones argentinas en 2007 fueron un 318% superiores a las de 2003.
- En 2007 Colombia importó estas sustancias por 47,79 millones de dólares (el 8,34% desde nuestro país). A su vez, en ese mismo año la Argentina exportó estos productos hacia todo destino por 29,51 millones, en su mayor parte a Chile, Perú y Brasil.
- La tasa de variación para la importación de este producto fue de 20,12%.

Subpartida arancelaria: 330499
Producto: preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de la piel (sin incluir medicamentos).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 123,64 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Francia, los Estados Unidos, México, Perú y Chile.
- Si bien más del 90% de las exportaciones nacionales de preparaciones de belleza tuvieron como destino a los países de América Latina, las ventas estuvieron altamente concentradas: el 74,21% del comercio exterior de la presente subpartida se explica por los embarques hacia Chile (34,92%), México (15,7%), Paraguay (12,5%) y Uruguay (11,09%). Sin embargo, en los últimos años Colombia ha incrementado su demanda de productos argentinos, lo cual permitió que este país sea en la actualidad el noveno mercado en importancia para los exportadores nacionales.
- En 2007 las exportaciones argentinas de estos productos hacia todo destino fueron de 21,79 millones de dólares (el 3,72% de ese monto provino de Colombia).
- Las importaciones colombianas de esta subpartida arancelaria poseen una alta estabilidad, ya que la tasa de variación ronda el 24,05%.

Subpartida arancelaria: 330590 (*)
Producto: preparaciones capilares excluidas aquellas para ondulación o desrizado permanentes, lacas y champúes.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 85,41 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: México, Brasil, Chile, los Estados Unidos y España.
- Tal como sucede con las exportaciones de la subpartida arancelaria 3304.99, las ventas exteriores argentinas se concentraron en un 95% en países latinoamericanos.
- Colombia no fue uno de los países con mayor demanda de productos nacionales. En la actualidad representa el 1,8% de la demanda internacional y se posiciona como el decimotercer comprador de la región.
- Las ventas nacionales de esta subpartida arancelaria hacia Colombia durante el periodo analizado fueron de 1,79 millones de dólares, monto que representa solo el 1.86% de las ventas totales hacia todo destino correspondientes al quinquenio (96,07 millones).
- En 2007 los embarques nacionales de preparaciones capilares alcanzaron un valor de 28,62 millones de dólares, año en que Colombia compró productos a nuestro país por 514.821 dólares. Esta cifra representó el 2,25% de las compras colombianas totales (en 2007 fueron de 22,81 millones).

Subpartida arancelaria: 330710 (*)
Producto: preparaciones para afeitar o para antes o después del lavado.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 13,17 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: la Argentina, los Estados Unidos, Chile y Alemania.
- En el período analizado, nuestro país fue aumentando progresivamente sus exportaciones a Colombia: en 2003 vendió este tipo de productos por un valor de 242.645 dólares, mientras que en 2007 lo hizo por 2,71 millones de dólares (un crecimiento del 1,017%).
- Durante el quinquenio, la Argentina exportó bienes hacia Colombia por 5,60 millones de dólares. Si se tiene en cuenta que Colombia importó desde todo origen por 13,17 millones, se corrobora que nuestro país tuvo un importante rol para abastecer este mercado: satisfizo el 42,53% de la demanda total.
- Cabe destacar que las importaciones colombianas de preparaciones para afeitar tuvieron una tasa de variación anual del

42,13%, lo que da cuenta del importante potencial para este producto.

Subpartida arancelaria: 330720
Producto: desodorantes corporales y antitranspirantes.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 97,51 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, la Argentina, México y Chile.
- Colombia posee una alta estabilidad en la demanda internacional de estos productos. La tasa de variación anual fue del 20,59%. Las importaciones de 2007 (28,36 millones de dólares) fueron un 120% superiores a las de 2003 (12.86 millones).
- En 2007 los embarques nacionales de desodorantes corporales y antitranspirantes alcanzaron un valor de 153,01 millones de dólares. En ese año Colombia compró productos a nuestro país por 6,74 millones de dólares (23,76% de los 28,36 millones correspondientes a sus importaciones totales).

Subpartida arancelaria: 330749 (*)
Producto: preparaciones para perfumar o desodorizar locales (incluso para ceremonias religiosas).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 19,27 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, la Argentina, Venezuela y Canadá.
- Las exportaciones nacionales hacia Colombia presentaron un comportamiento poco estable: las ventas se incrementaron hasta el año 2005 y luego comenzaron a disminuir; a pesar de que las importaciones colombianas desde todo origen siguieron aumentando.
- Durante el quinquenio, la Argentina exportó bienes hacia la República de Colombia por 2,94 millones de dólares. Esto le permitió abastecer el 15,27% de la demanda total del período.
- En 2007 los embarques nacionales de preparaciones para desodorizar locales, hacia todo destino, alcanzaron un valor total de 26,49 millones de dólares. Ese mismo año, Colombia compró productos a nuestro país por 560.219 dólares, cifra que representó el 9,06% de las compras colombianas totales. En 2007 habían sido de 6,17 millones y representaron el 2,11% de las ventas argentinas totales.

Subpartida arancelaria: 380810 (*)
Producto: insecticidas presentados en envases de uso directo en aplicaciones domésticas.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 215 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Venezuela, Brasil y Alemania.
- Si bien las importaciones colombianas desde todo origen han crecido en forma sostenida, las compras a productores nacionales están disminuyendo desde 2003. De hecho, las ventas en la actualidad son un 32% inferiores a las del primer año analizado: se pasó de exportar productos a Colombia por 2,57 millones de dólares a 1,74 millones en 2007.
- La tasa de variación de demanda de estos productos fue del 4,8% durante. Es significativo el potencial que poseen los productos argentinos en este rubro, ya que se han aprovechado muy poco los nichos que Venezuela y Brasil sí han sabido capitalizar.

Subpartida arancelaria: 380830 (*)
Producto: herbicidas presentados en envases de uso directo en aplicaciones domésticas.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 232,65 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: China, los Estados Unidos, Bélgica y Japón.
- Las exportaciones nacionales presentaron un importante incremento anual durante el periodo bajo análisis. Los primeros embarques se hicieron en 2004, año en que la Argentina vendió a Colombia productos por un valor de 310.427 dólares. El año con mayores ventas fue el 2007, cuando se exportó por 714.207 dólares.
- Entre 2004 y 2007 la Argentina exportó herbicidas para aplicaciones domésticas hacia Colombia por un valor de 1,62 millones de dólares (0,82% del total importado por esta nación).
- Por último, cabe destacar que las importaciones colombianas de la presente subpartida tuvieron una tasa de variación anual del 11,20%.

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos, son:

Óxidos de boro; ácidos bóricos; disolfuro de carbono; los demás cloruros; sulfato de cromo tetraborato de disodio; dicromato de sodio; agua pesada; nitruro de boro; ciclohexano; ácido tartárico; ácido 2.4 diclorofenoxiacético; sales y ésteres; acetanilida y aceites esenciales de limón.

Productos del sector plásticos y sus manufacturas

Subpartida arancelaria: 390110
Producto: Polietileno (densidad ≥ 0.94) lineal, en formas primarias.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 500,31 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Corea del Sur, México, Chile y Venezuela.
- Las importaciones colombianas de polietileno desde todo origen han crecido fuertemente en los últimos años. A modo de ejemplo, cabe destacar que las compras en 2007 (136,05 millones de dólares) fueron un 95% superiores a las registradas durante 2003 (69,73 millones). Por el contrario, las compras a productores nacionales han disminuido. En la actualidad, los embarques son un 38% inferiores a los registrados hace cinco años atrás.
- En 2007 los embarques nacionales de este producto alcanzaron un valor de 54,28 millones de dólares. Ese mismo año Colombia compró desde todo origen por un valor de 136,05 millones (0,59% del total de las importaciones).
- La tasa de variación de demanda de estos productos fue del 20,39%.

Subpartida arancelaria: 390120
Producto: polietilenos en formas primarias, vulcanizado, de densidad menor a 1,3.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 583,91 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Corea del Sur, Venezuela, Brasil y Bélgica.
- En el período analizado, las exportaciones nacionales hacia Colombia presentaron un comportamiento poco estable: las ventas se incrementaron hasta el año 2005 y luego disminuyeron, a pesar de que las importaciones colombianas desde todo origen siguieron aumentando a un fuerte ritmo. Esta dinámica llevó a que las exportaciones nacionales en la actualidad sean superiores en un 55% a las de 2003 y menores en un 79% respecto de las de 2006.
- En 2007 los embarques nacionales alcanzaron un valor de 91,14 millones de dólares. El 89% se destinó a Brasil y Chile. Ese mismo año, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 168,44 millones (sólo el 0,78% provino desde la Argentina).
- Por último, cabe destacar que las importaciones colombianas de esta subpartida tuvieron una tasa de variación anual del 23,57%.

Subpartida arancelaria: 390220 (*)
Producto: poliisobutileno en formas primarias.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 4,90 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Francia, la Argentina, Alemania y Brasil.
- Si bien las compras de este producto fueron sensiblemente menores a las analizadas anteriormente, esta subpartida arancelaria resulta importante por dos motivos. Primero, porque las importaciones colombianas desde todo origen crecieron un 275% desde 2003 y tuvieron una tasa de variación del 33,98%. En segundo lugar, porque en 2005 nuestro país pudo abastecer casi el 40% de la demanda colombiana, lo cual demuestra que la posibilidad de aumentar los embarques es alta.
- Si bien existe una gran potencialidad en cuanto a las exportaciones nacionales de poliisobuteno al mercado colombiano, se registró una fuerte disminución de las ventas nacionales desde 2006, tendencia que se acentuó durante 2007 e hizo que no se registraran ventas durante dicho año.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor de 15,59 millones de dólares. Ese año, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 1,52 millones.

Subpartida arancelaria: 390410
Producto: policloruro de vinilo en formas primarias, sin mezclar con otras sustancias.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 145,33 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Venezuela, los Estados Unidos, Alemania, México y España.
- No se registraron ventas argentinas de la presente subpartida en el período analizado.

- En 2003 Colombia importó productos desde todo origen por un valor de 15,24 millones de dólares. Los datos registrados en 2007 muestran que en ese año se compraron bienes por 35,84 millones. Esto representó un aumento del 135% entre los dos años.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 52,47 millones.
- La tasa de variación de la demanda colombiana de estos productos fue del 28,65%.

Subpartida arancelaria: 390690
Producto: ácidos poliacrílicos y sus sales, en agua.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 281,22 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Chile y México.
- La Argentina exportó productos de esta subpartida arancelaria a casi cuarenta países. Sin embargo las ventas se concentraron fuertemente en tres destinos: Brasil (56,09%), Chile (16,29%) y Uruguay (10,87%).
- En la actualidad, Colombia representa sólo el 0,18% de las ventas argentinas. Esta circunstancia es el resultado de la disminución constante de los embarques desde 2003. Las exportaciones en 2007 fueron inferiores en un 81% con respecto a las de 2007.
- En 2007 las ventas nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor de 13,96 millones de dólares. Ese mismo año, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 80,49 millones (un 105% más que lo importado en 2003).
- La tasa de variación de demanda de estos productos fue del 22,21%.

Subpartida arancelaria: 390720
Producto: polioxifenileno con carga, en formas primarias.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 111,99 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, México, Venezuela, Brasil y Corea del Sur.
- Las exportaciones argentinas de la presente subpartida hacia Colombia se caracterizaron por su inestabilidad. En 2003 no se registraron embarques. En 2004 los hobo, pero fueron por montos menores (7.597 dólares). En 2005 las exportaciones se incrementaron un 1.629% (131.330 dólares). En 2006 las ventas disminuyeron un 57% (55.899 dólares); mientras que en 2007 se registró un nuevo incremento, esta vez del 255%.
- En 2007 los embarques nacionales de polioxifenileno con carga hacia todo destino alcanzaron un valor de 15,75 millones de dólares. Ese mismo año Colombia compró productos desde todo origen por un valor de 35,91 millones, cifra que fue un 179% superior a las registradas en 2003 y provino, casi en su totalidad, de países de la región.
- Colombia tuvo una alta estabilidad en la demanda internacional de estos productos, con una tasa de variación anual del 32,69%.

Subpartida arancelaria: 390760
Producto: politereftalato de etileno en formas primarias.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 156,11 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: México, Corea del Sur, los Estados Unidos y la India.
- La Argentina exportó productos de esta subpartida arancelaria hacia la República de Colombia sólo en 2005 (23.921 dólares).
- En 2007 la Argentina exportó este tipo de productos a diversos destinos por un valor de 46,32 millones de dólares. Ese año Colombia compró desde todo origen por un valor total de 67,74 millones, cifra que fue un 386% superior a las registradas en 2003.
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue del 47,46%.

Subpartida arancelaria: 391910 (*)
Producto: placas, láminas, cintas, tiras y otras formas planas de plásticos.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 71,74 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Brasil, China y la Argentina.
- En el período analizado, las exportaciones nacionales hacia Colombia presentaron un comportamiento poco estable: las ventas se incrementaron hasta 2004, disminuyeron en un 11% en 2005, crecieron nuevamente (218 % en 2006) y luego disminuyeron en un 75% en 2007. Por su parte, las importaciones colombianas desde todo origen tuvieron un aumento constante durante todo el quinquenio. En la actualidad, las exportaciones nacionales son un 6% inferiores a las de 2003.
- En 2007 la Argentina exportó estos productos a cincuenta destinos diferentes, por un valor de 29,58 millones de dólares. Ese año, Colombia compró desde todo origen por un valor total de 71,74 millones.
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue del 13,22%.

Subpartida arancelaria: 391990
Producto: placas, láminas, cintas, tiras y otras formas planas (de plástico, autoadhesivas, excluidas en rollos ≤ 20 cm).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 98,89 dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, China, Corea del Sur y la Argentina.
- La Argentina fue aumentando progresivamente sus exportaciones a Colombia y pasó de exportar productos por 196.048 dólares en 2003, a hacer lo propio por 1,14 millones de dólares en 2007. Esto representó un incremento del 482%.
- Nuestro país fue el principal exportador latinoamericano de los productos de la presente subpartida a Colombia. Las ventas nacionales durante los cinco años analizados alcanzaron 3,56 millones de dólares, lo cual implicó una incidencia del 3,6% de las importaciones colombianas totales.
- Colombia posee una alta estabilidad en la demanda internacional de estos productos y cuenta con una tasa de variación anual del 28,14%.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor total de 17,81 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó este tipo de productos desde todo origen por un valor de 29,10 millones, cifra un 147% superior a las registradas en 2003.

Subpartida arancelaria: 392010
Producto: placas, láminas, hojas y tiras de polímeros de etileno sin refuerzo, estratificación ni soporte.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 132,77 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Chile, los Estados Unidos, México, la Argentina y Brasil.
- Se registró un importante incremento de las ventas nacionales durante el quinquenio analizado, superior al índice de crecimiento de las compras desde todo origen: 59,67% contra 28,46%.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 59,75 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 41,01 millones. La Argentina fue el origen del 10,2% de dicho monto y se posicionó en el tercer lugar entre los exportadores latinoamericanos.

Subpartida arancelaria: 392020
Producto: placas, hojas y tiras de polímeros de propileno, biaxialmente orientados (de ancho ≤ a 12 cm y espesor = a 25.4)
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 175,55 millones de dólares.
- Los principales mercados exportadores fueron: Perú, los Estados Unidos, Ecuador, México y China.
- Las ventas nacionales a Colombia han disminuido fuertemente en los últimos años. Se pasó de generar ingresos por 285.768 dólares en 2003 (1,24% de incidencia) vender por 65.190 dólares (0,13% de incidencia). Esto representó una caída del 77%.
- Las compras colombianas desde todo origen aumentaron un 125%: de 23,14 a 51,95 millones de dólares, con una tasa de variación del 20,77%.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor de 18,85 millones de dólares. Las ventas a Colombia durante ese año tuvieron una incidencia del 0,35% en las ventas totales de ese período.
- Los productos de la presente subpartida arancelaria tuvieron una alta estabilidad en cuanto a la demanda y cuentan con un gran potencial de crecimiento.

Subpartida arancelaria: 392190 (*)
Producto: placas, láminas, hojas y tiras de resina melaminaformaldehído estratificada.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 94,14 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Ecuador, los Estados Unidos, Brasil, China y México.
- El incremento de las exportaciones nacionales fue exponencial: en 2003 no se habían registrado ventas de este producto a Colombia, mientras que en 2007 se realizaron embarques por 254.539 dólares.
- Durante el período 2003-2007 la Argentina exportó placas y tiras de resina a Colombia por un valor total de 648.370 dólares (0,7% del total importado por la nación andina durante los cinco años).
- En 2007 los embarques nacionales de este producto hacia todo destino alcanzaron un valor de 19,44 millones de dólares. En ese mismo año Colombia compró bienes de la presente subpartida a nuestro país por 254.539 dólares (1,27% de incidencia).

Subpartida arancelaria: 392330 (*)
Producto: bombonas, botellas, frascos y artículos similares de plástico.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 71,37 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Perú, México, los Estados Unidos, Chile y China.
- Las compras colombianas aumentaron, en el período analizado, un 103% y tuvieron una tasa de variación de 21,19%. Por su

parte, las importaciones desde la Argentina fueron las que más crecieron: su incremento fue del 20.289% en sólo cinco años[25] .

- En 2007 los embarques nacionales de estos productos alcanzaron un valor de 64,64 millones de dólares (el 76% fue a Brasil). En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 19,35 millones de dólares (el 3,09% provino de nuestro país).

Subpartida arancelaria: 392350
Producto: tapones, tapas, cápsulas y otros dispositivos de de cierre; de plástico.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 100,34 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: México, los Estados Unidos, Brasil, Perú e Italia.
- La Argentina exportó productos de esta subpartida arancelaria a 57 países. Los mercados estuvieron altamente diversificados: Uruguay fue el país con mayor demanda, aunque sólo concentró el 24,96% de los embarques.
- Nuestro país fue aumentando progresivamente sus exportaciones a Colombia: en 2003 vendió este tipo de productos por un valor de 237.593 dólares, mientras que en 2007 hizo lo propio por 1,23 millones, lo que da cuenta de un crecimiento del 419%
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 19,86 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 27,59 millones (un 101% más que lo importado en 2003).
- La tasa de variación de demanda de estos productos fue del 20,37%.

Subpartida arancelaria: 392390 (*)
Producto: artículos para transporte, envasado y dispositivos de cierre de plástico (no comprendidos anteriormente).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 32,18 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Perú, Indonesia, Brasil y China.
- Se registró un importante incremento de las ventas nacionales durante el quinquenio analizado. En 2003 los productores argentinos enviaron productos a Colombia por 73.123 dólares, mientras que en 2007 se exportaron bienes por 791.391 dólares. Esto da cuenta de un incremento del 982%.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 25,16 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 12,16 millones. La Argentina fue el origen del 6,51% de dicho monto y se posicionó en el cuarto lugar entre los exportadores latinoamericanos.

Subpartida arancelaria: 392690
Producto: arandelas de plástico.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 204,48 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, China, Italia, México y Venezuela.
- Las compras colombianas aumentaron un 120% y tuvieron una tasa de variación del 22,36%. A su vez, las exportaciones argentinas también se han incrementado: durante 2007 las ventas fueron un 242% superiores a las de 2003.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 22,02 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 59,04 millones. Sólo el 0,97% fue comprado a nuestro país.
- De 2003 a 2007 se registraron marcados incrementos en las variaciones interanuales de las ventas a la República de Colombia. Sin embargo, en 2007 las exportaciones sufrieron una caída del 17% respecto del año anterior, tendencia que ha continuado durante 2008.

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos, son:
Polipropileno; poliestirenos; los demás polieteres; poliamidas; carboximetilcelulosa y sus sales; caucho clorado; accesorios para tubería y bolsas y cucuruchos de plástico.

25 Esto se debió a que en 2003 las ventas fueron casi inexistentes (2.926 dólares), mientras que en 2007 las exportaciones tuvieron un valor de 596.588 dólares.

Productos del sector pieles, cueros y sus manufacturas

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos, son:

Artículos de talabartería; prendas de vestir de cuero; cintos, cinturones y bandoleras de cuero; otras manufacturas de cuero; parte superior de calzado; calzado con suela de caucho o cuero; calzado deportivo con suela de caucho y suelas y tacos de cuero.

Productos del sector maderas y muebles

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos son:

Tablero de fibra de madera; madera en plaquitas o partículas excluida de coníferas; carbón vegetal; tableros de fibra de madera; muebles de madera y partes de asientos.

Productos del sector textil

Subpartida arancelaria: 590390 (*)
Producto: telas impregnadas, recubiertas o estratificadas con plástico (no comprendidos anteriormente).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 25,06 millones de dólares. El 8,99% del total fue provisto por productores nacionales.
- Los principales exportadores del período fueron: los Estados Unidos, México, Alemania, la Argentina y Costa Rica.
- La participación nacional en el mercado colombiano viene aumentando desde 2003, año en que se registró la menor cantidad de ventas del período: 295.228 dólares. En 2005 se produjo un incremento del 19% en los valores exportados respecto del año anterior; mientras que en 2007 se registró uno de los mayores incrementos interanuales: algo más del 31%.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 6,24 millones de dólares. El 11,05% fue exportado a Colombia y convirtió a este país en el tercer mayor demandante de telas recubiertas con plástico. En ese mismo año Colombia importó desde todo origen mercadería por un valor de 5,34 millones, lo cual representó un incremento del 12% en comparación con 2006, en el que había importado por 4,08 millones.
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue de -1,88%.

Subpartida arancelaria: 611120 (*)
Producto: prendas y accesorios de vestir de punto, de algodón, para bebes.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 5,70 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: China, los Estados Unidos y Perú.
- La demanda colombiana de la presente partida arancelaria se incrementó en un 727%. Este aumento se reflejó en las exportaciones argentinas a este país: las ventas en 2003 habían sido por un valor de 18.080 dólares (4,75% de incidencia en la demanda colombiana total), mientras que en 2007 alcanzaron los 116.368 dólares (3,9% del total). Estos datos dan muestra de un incremento del 506%.
- En la actualidad, Colombia es el octavo mercado más importante para los exportadores de la presente subpartida. Este país representa el 4,26% de las ventas al exterior.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 2,73 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó desde todo origen mercadería por un valor de 5,70 millones.

Subpartida arancelaria: 620920 (*)
Producto: prendas y accesorios de vestir, excluidos los de punto, de algodón, para bebes
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 4,51 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Italia, China, los Estados Unidos y España.

- En el primer año del período analizado las ventas hacia Colombia fueron casi inexistentes: 8.447 dólares. Sin embargo, en 2007 llegaron a 100.757 dólares. Esto implica que, a pesar de la disminución de los embarques actuales, el incremento en cinco años fue del 1.093%.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 1,21 millones de dólares. Colombia fue el destino del 8,29% de las ventas y se posicionó como el tercer mayor destino para las exportaciones argentinas.
- A su vez, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 1,81 millones de dólares (401% de incremento respecto de las compras de 2003).
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue del 49,88%.

Subpartida arancelaria: 630790 (*)
Producto: artículos confeccionados no expresados ni comprendidos en otra parte, de telas, sin tejer.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 29,10 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: China, los Estados Unidos, Vietnam y Brasil.
- Las exportaciones nacionales de esta subpartida arancelaria estuvieron altamente diversificadas. Si bien los embarques se dirigieron a casi 60 países, la gran mayoría se destinó a naciones latinoamericanas. En este esquema, Colombia se presentó como el quinto mercado más importante a nivel mundial para los exportadores argentinos.
- Las exportaciones argentinas hacia Colombia totalizaron 469.578 dólares. Las ventas en 2007 fueron un 327% superiores a las de 2003.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 3,02 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 6,51 millones (un 148% más que en 2003). El 2,14% fue comprado a productores argentinos.

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos, son:

Napas tramadas para neumáticos; gasas y telas para cerner; productos y artículos textiles para usos técnicos; bragas de punto; bragas de fibras sintéticas o artificiales; t-shirts y camisetas de algodón; bañadores de punto; pantalones largos y cortos, excluidos los de punto; suéteres y pullóveres de algodón; camisas excluidas de punto de algodón para hombres y niños; corpiños; ropa de cama y ropa de cama de algodón.

Productos del sector de herramientas y útiles

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos son:

Útiles de embutir, estampar o punzonar y llaves de ajuste de mano.

Productos del sector máquinas, aparatos y artefactos mecánicos

Subpartida arancelaria: 840991
Producto: carburadores y partes para motores de encendido por chispa.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 212,45 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Japón, los Estados Unidos, Italia y Brasil.
- Casi el 60% de las exportaciones nacionales de esta subpartida arancelaria tuvieron a Brasil como país de destino. Otros Importantes mercados son los Estados Unidos y la Unión Europea.
- En la actualidad, los embarques hacia Colombia representan el 1,7% del total, lo cual posiciona a este país como el séptimo mercado más importante para los exportadores argentinos.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor de 89,07 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 54,03 millones, una demanda 83% superior a la registrada en 2003.

Subpartida arancelaria: 840999
Producto: bielas para motores.
Escenario:

- Colombia realizó importaciones de este producto por un valor total de 288,61 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Alemania, Japón, Brasil y el Reino Unido.
- La Argentina es uno de los mayores exportadores de esta subpartida en América Latina. Estos productos se exportaron a más de 60 naciones, sobre todo a los Estados Unidos, a la Unión Europea y a la casi totalidad de los países de Latinoamérica. Sin embargo, nuestro país no es un jugador de peso en el mercado colombiano: esta nación representó menos del 0,2% de las compras totales.
- Más allá de la poca incidencia de las compras colombianas en las ventas argentinas totales, cabe destacar que los embarques se han incrementado en un 192% durante los cinco años analizados.
- En 2007 los embarques nacionales alcanzaron un valor de 74,25 millones de dólares y se comercializaron en 57 países. Ese año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 77,53 millones, lo que representó un incremento del 192% respecto de las compras de 2003.
- Esta subpartida tuvo una alta estabilidad y una tasa de variación del 20,03%.

Subpartida arancelaria: 841182
Producto: turbinas de gas de potencia (> a 5000 KW).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 92,85 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Venezuela, Israel e Italia.
- La totalidad de las ventas nacionales de este producto se concentraron en los Estados Unidos. Más del 90% de lo exportado por nuestro país durante el período analizado tuvo a ese país como destino. El 10% restante se embarcó hacia Rusia y el Reino Unido.
- No se registraron ventas a Colombia.
- En 2007 los embarques nacionales se dirigieron solamente a los Estados Unidos y alcanzaron un valor de 9,49 millones de dólares. Ese mismo año, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 26,44 millones (un 658% más que lo demandado en 2003).
- La tasa de variación de las importaciones colombiana para esta subpartida arancelaria fue del 55,54%.

Subpartida arancelaria: 841391
Producto: partes de bombas para líquidos.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 191,90 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, la Argentina, Brasil, Alemania y Canadá.
- Las ventas nacionales de este producto estuvieron altamente diversificadas: más de sesenta naciones adquirieron productos argentinos en forma anual. En este esquema, Colombia fue uno de los mercados más importantes: el quinto país con más demanda (10% de todas las ventas argentinas al exterior).
- La Argentina ha incrementado sus exportaciones a Colombia en un 705%: pasó de vender productos por 478.991 dólares en 2003, a 3,85 millones en 2007.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor total de 41,80 millones de dólares. Ese año, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 54,10 millones (un 105% más que en 2003).
- Esta subpartida tuvo una tasa de variación del 20,58%.

Subpartida arancelaria: 841480
Producto: compresores de aire estacionarios de émbolo.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 188,82 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, la Argentina, Canadá, Brasil y Alemania.
- La República andina tuvo una alta demanda de los productos de la presente subpartida, con una tasa de variación del 21,03%
- Nuestro país exportó estos productos a Colombia por un valor total de 26,78 millones de dólares. Esto representó el 14,2% de lo importado por esta nación durante el quinquenio. El mejor año de dicho período fue 2006, cuando se exportaron a Colombia productos de esta subpartida por un valor de 9,03 millones.
- En la actualidad, Colombia es el segundo mercado más importante para los exportadores argentinos: representa el 17,17% de las ventas al exterior.

- En 2007 los embarques nacionales alcanzaron un valor de 60,13 millones de dólares y se comercializaron en 55 países. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 63,85 millones.

Subpartida arancelaria: 841989 (*)
Producto: esterilizadores.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 93,35 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Suecia, Alemania, Brasil y China.
- Existe un interesante potencial de penetración. Durante el período analizado la Argentina incrementó sus exportaciones a Colombia en un 1.210%: pasó de exportar productos por 82.541 dólares a 1,08 millones en 2007.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor de 23,02 millones de dólares. El 4,7% fue vendido a importadores colombianos y posicionó a este mercado como el sexto más importante para los exportadores argentinos. Ese año, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 32,92 millones y sólo el 3,29% fue comprado a productores nacionales.
- El crecimiento de las importaciones colombianas desde todo origen fue exponencial durante el período analizado: los valores registrados en 2007 representaron un aumento del 236% respecto de los observados en 2003.
- La tasa de variación en el período analizado fue del 37,26%.

Subpartida arancelaria: 842230
Producto: máquinas y aparatos para capsular, taponar o etiquetar botellas.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 116,31 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: Alemania, Italia, los Estados Unidos, España y Brasil.
- Nuestro país exportó productos de esta subpartida a más de 35 países, en su gran mayoría latinoamericanos.
- Las ventas argentinas hacia Colombia se incrementaron un 437%: en 2003 se habían registrado negocios por 300.918 dólares, mientras que en 2007 se exportó por 1,61 millones de dólares.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor cercano a los 20 millones de dólares. Ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 39,88 millones (un 163% más que en 2003).
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue del 25,64%.

Subpartida arancelaria: 842489 (*)
Producto: aparatos mecánicos para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o polvos.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 29,99 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: la Argentina, los Estados Unidos, Francia y China.
- Se registró un importante incremento de las ventas nacionales durante el quinquenio analizado. En 2003 y 2004 los productores argentinos enviaron productos a Colombia por valores mínimos, mientras que en 2005 se acumuló un incremento interanual del 139%, con ventas por 122.663 dólares. Otro importante aumento de demanda se observó en 2006, con un 1.588% y en 2007, año en que el incremento interanual fue del 145%. Esto elevó las exportaciones argentinas a la cifra de 5,07 millones de dólares.
- Las ventas argentinas durante los cinco años, 7,32 millones de dólares, representaron el 23,43% del total.
- En 2007 Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 15,76 millones de dólares (un 704% más que en 2003). La Argentina fue el origen del 32,2% de dicho monto y se posicionó en el primer lugar entre los oferentes mundiales.

Subpartida arancelaria: 843149
Producto: partes de máquinas y aparatos de las partidas 8426, 8429 y 8430 (n.cop.).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 198,01 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Alemania, Italia, Canadá y China.
- La demanda colombiana fue alta y estable, con una tasa de variación del 34,29%.
- Durante los cinco años analizados nuestro país no exportó estos productos a Colombia.
- Los embarques nacionales en 2007 alcanzaron un valor de 5,02 millones de dólares y se comercializaron en 17 países (casi _ partes se dirigieron a Chile, Brasil y México).
- Ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 65,69 millones de dólares un 227% más que en 2003.

Subpartida arancelaria: 847330 (*)
Producto: partes y accesorios de máquinas para procesamiento de datos.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 501,21 millones de dólares.
- Este producto fue uno de los más demandados por Colombia durante el quinquenio analizado.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, China, Japón, y Singapur.
- Si bien la Argentina exportó productos de esta subpartida arancelaria a más de treinta países, la gran mayoría se destinó al mercado estadounidense. Las naciones de América Latina explicaron sólo el 10% de nuestras exportaciones, más allá del gran potencial de inserción que presentan estos productos argentinos.
- En 2007 los embarques nacionales alcanzaron un valor de 6,55 millones de dólares. Ese año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 88,47 millones, un 2% menos que lo importado en 2006, pero un 22% más a lo registrado en 2003.
- La tasa de variación de demanda de estos productos fue del 8,48% durante y tuvo una baja estabilidad.

Subpartida arancelaria: 847989
Producto: prensas.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 278,96 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Italia, Alemania, Brasil y Canadá.
- Las exportaciones nacionales de los productos de la presente subpartida arancelaria se caracterizaron por no estar concentradas en pocos mercados. A modo de ejemplo, cabe destacar que las ventas de prensas se destinaron a más de sesenta naciones. El país con más demanda fue Brasil, con una incidencia del 15,8% en las ventas.
- El año con mayores ventas a Colombia fue 2006, cuando se exportaron productos por 1,02 millones de dólares. En 2007 las ventas disminuyeron un 33% respecto del año anterior, aunque las exportaciones fueron un 49% superiores a las de 2003.
- Los embarques nacionales hacia todo destino, en 2007, alcanzaron un valor de 24,36 millones de dólares. Durante dicho año, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 73,81 millones. Esto representó un aumento de la demanda del 144% respecto de las compras de 2003.
- Durante el período analizado se registró una tasa de variación del 25,65% en las compras colombianas.

Subpartida arancelaria: 848180
Producto: juegos de grifería de salas de baño y cocina, de uso doméstico y sanitario.
Escenario: 7

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 335,74 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, China, Italia y Alemania.
- Colombia fue el décimo destino más importante para las exportaciones nacionales de los productos de la presente subpartida.
- Las ventas argentinas a Colombia se incrementaron un 173% durante el quinquenio analizado. En 2003 se realizaron exportaciones por 290.594 dólares, mientras que en 2007 las cifras fueron de 793.297. Los cinco años sumaron embarques por 2,65 millones.
- En 2007 la Argentina vendió productos a 87 países por un valor de 55,98 millones de dólares. En ese mismo año, Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor total de 113,64 millones (un 204% más que en 2003).
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue del 31,31%.

Subpartida arancelaria: 848190 (*)
Producto: partes de válvulas tipo aerosol o artículos de grifería utilizado en baños o cocinas.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 89,80 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Alemania, China y Dinamarca.
- Si bien las exportaciones argentinas se destinaron a más de 70 naciones, se concentraron fuertemente en el continente americano, particularmente en Brasil (52,69%). A su vez, y con una incidencia del 2,74% en las ventas totales, Colombia fue el sexto mercado más importante para los productores nacionales.
- Las ventas realizadas en 2007 fueron un 9% inferiores a las registradas en 2003, aunque resultaron un 135% superiores a las de 2006.
- En 2007 nuestro país vendió productos hacia todo destino por un valor de 16 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor total de 26,09 millones y registró un aumento del 115% respecto de los valores de 2003.
- Durante el período en estudio se constató una tasa de variación del 20,52%.

Subpartida arancelaria: 848340
Producto: reductores, multiplicadores y variadores de velocidad (incluidos convertidores de par).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 94,71 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Alemania, Brasil, Japón e Italia.
- Nuestro país exportó estos productos a más de 55 naciones, sobre todo a mercados latinoamericanos (en particular Brasil). En la actualidad, Colombia es el segundo mayor demandante de los variadores de velocidad nacionales.
- Las exportaciones argentinas a Colombia han promediado los 170.000 dólares durante 2003, 2004 y 2005. El primer incremento importante de las exportaciones se dio en 2006, año en que la variación interanual fue de 126%. A su vez, en 2007 se registró la mayor cantidad de ventas del período analizado: 5,84 millones, gracias a un incremento del 1,27% respecto del año anterior.
- Es de creer que la tendencia alcista no fue un fenómeno aislado, ya que durante 2008 se registró un nuevo record de ventas: 9,13 millones de dólares. Esto representó una suba del 56%.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor de 15,19 millones de dólares. Ese año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 27,60 millones, cifra que implicó un aumento del 130% respecto de 2003.
- La tasa de variación, en el período analizado, fue del 23,31%.

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos son:

Motores de émbolo (pistón) alternativo de los utilizados para la propulsión de vehículos; motores del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos; las demás partes identificadas con motores de las partidas 8407 y 8408; partes de turbinas y ruedas hidráulicas; partes de turbinas de gas; bombas para gasolina; equipos para refrigeración o aire acondicionado; partes de refrigeradores congeladores; intercambiadores de calor; filtros electrostáticos; los demás aparatos para tratar materiales por cambio de temperatura; los demás filtros de aire para motores de encendido; máquinas y aparatos para empaquetar o embalar mercancías; los demás elevadores o transportadores de mercancías; cilindros de laminadores; las demás máquinas y aparatos mecánicos no comprendidos; válvulas reductoras de presión; rodamientos de bolas radiales; cigüeñales y cajas de cojinetes sin rodamientos incorporados..

Productos del sector máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes

Subpartida arancelaria: 851790
Producto: partes de aparatos eléctricos para telefonía o telegrafía.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 279,60 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, China, Finlandia, los Países Bajos y Alemania.
- Colombia tuvo una alta estabilidad en la demanda de este tipo de bienes. Su tasa de variación fue del 47,37%. Los registros de 2007 casi duplicaron a los datos de importación de 2003.
- En el período analizado, las exportaciones nacionales hacia Colombia presentaron un comportamiento poco estable: las ventas se incrementaron hasta 2006, año en que se registró la mayor cantidad de ventas. Luego disminuyeron, a pesar de que las importaciones colombianas desde todo origen siguieron aumentando a un fuerte ritmo. Esta dinámica llevó a que en la actualidad las exportaciones nacionales sean un 949% superiores a las de 2003 y menores en un 52% respecto de las de 2006.
- La Argentina fue el origen de sólo el 0,11% de la demanda colombiana total de la presente subpartida.

Subpartida arancelaria: 852520
Producto: Aparatos emisores, con aparato receptor incorporado, de telecomunicaciones por satélite para estación principal terrestre fija.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 4.514 millones de dólares.
- Los principales mercados exportadores fueron: México, Brasil, China, Corea del Sur y los Estados Unidos.
- Del total importado, los productos de la presente subpartida ocuparon el primer lugar entre los más demandados por Colombia durante el período analizado.
- Las exportaciones argentinas a Colombia se caracterizaron por su inestabilidad. El año con mayores ventas fue 2004, cuando los embarques alcanzaron los 326.824 dólares. Las exportaciones en los otros años fueron siempre menores a los 20.000 dólares.

- En 2007 Colombia compró estos productos desde todo origen por un valor de 938,04 millones de dólares. Esto representó un aumento del 89% respecto de 2003.
- La tasa de variación de demanda de estos productos fue del 21,12%.

Subpartida arancelaria: 853710 (*)
Producto: controladores numéricos computarizados (tensión ≤ a 1000 V).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 54,08 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Brasil, Alemania, los Países Bajos y México.
- Las exportaciones nacionales estuvieron altamente diversificadas. Estos productos se exportaron a más de 50 naciones y en ningún caso se registró una incidencia superior al 25%.
- Las ventas argentinas hacia Colombia se incrementaron un 6.254% durante el período analizado: en 2003 se registraron negocios por 17.287 dólares, mientras que en 2007 se exportó por 1,09 millones de dólares.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor de 19,05 millones de dólares. Ese mismo año Colombia importó desde todo origen mercadería por un valor de 54,08 millones, de los que el 5,44% fue solicitado a productores nacionales.
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue del 35,47%.

Subpartida arancelaria: 854420
Producto: cables y conductores eléctricos, coaxiliares (excluido alambre para bobinar)
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 103,94 millones de dólares.
- Los principales mercados exportadores fueron: los Estados Unidos, China, Brasil, Finlandia y Alemania.
- En la actualidad, las importaciones colombianas desde todo origen son 373% superiores a las registradas en 2003.
- Casi el 95% de las exportaciones argentinas de estos productos se destinaron al mercado latinoamericano, con Brasil como el mayor demandante (_ partes de las exportaciones).
- El año con mayores ventas nacionales de conductores eléctricos a Colombia fue 2004, cuando se exportaron productos por 71.470 dólares. En 2007 las ventas no fueron importantes (15.109 dólares) y, si bien implicó un aumento de 38% respecto del año anterior, fueron un 60% inferiores a las de 2003.
- En 2007 la Argentina vendió productos hacia todo destino por un valor de 10,11 millones de dólares. Ese año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor total de 38 millones.
- La tasa de variación de demanda para el periodo analizado fue del 50,48%.

Subpartida arancelaria: 854449
Producto: Conductores eléctricos (p/tensión ≤ a 80 V, excluidos los provistos de piezas de conexión)
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 117,14 millones de dólares.
- Los principales mercados exportadores fueron: México, Venezuela, Chile, los Estados Unidos y China.
- Las importaciones colombianas de conductores eléctricos desde todo origen han crecido fuertemente en los últimos años. A modo de ejemplo, cabe destacar que las compras en 2007 (94,76 millones de dólares) fueron un 2.494% superiores a las registradas durante 2003 (3,65 millones).
- En el período analizado, las exportaciones nacionales hacia Colombia presentaron un comportamiento poco estable: en 2003 totalizaron 62.932 dólares, disminuyeron un 77% en 2004, para luego aumentar en los tres años siguientes: un 29% en 2005, un 523% en 2006 (el mayor incremento del período) y un 183% en 2007.
- En 2007 la Argentina vendió productos por un valor de 42,06 millones de dólares, a 44 países. Ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor total de 94,76 millones (el 0,35% a productores nacionales).

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos, son:
Generadores eléctricos; partes de motores y generadores; partes de aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o arranque; aparatos de alumbrado o señalización visual; limpiaparabrisas y eliminadores de escarcha; cintas magnéticas; receptor de radiodifusión con una fuente de energía exterior; unidad conmutadora de conversor de subida y descenso y máquinas y aparatos eléctricos con función propia.

Productos del sector vehículos automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios

Subpartida arancelaria: 870839 (*)
Producto: frenos, servofrenos y sus partes (excluidas las guarniciones de frenos montadas).
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 79,62 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, China y Brasil.
- En la actualidad, las exportaciones nacionales se destinan a más de 40 naciones. En este esquema, el continente americano cumple un rol fundamental, ya que las ventas dirigidas hacia los países de la región representan más del 90% del total.
- Colombia es el noveno país americano que mayores compras hace a nuestro país.
- En 2007, la Argentina vendió estos productos hacia todo destino por un valor de 40,77 millones de dólares. De esta cifra, 114.747 dólares provino de Colombia, país que importó desde todo origen por un total de 28 millones.
- Colombia posee una alta estabilidad en la demanda de este tipo de bienes. Su tasa de variación fue de 36,9%. Los registros de 2007 fueron superiores en casi tres veces a los datos de importación de 2003.

Subpartida arancelaria: 870880
Producto: amortiguadores de suspensión de vehículos automóviles.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 82,4 millones de dólares. En esos mismos cinco años la Argentina le exportó por 3,42 millones; es decir, tuvo una incidencia del 4,15%
- Los principales exportadores fueron: Corea del Sur, Japón, los Estados Unidos y Venezuela.
- Colombia fue el cuarto mayor demandante latinoamericano de la producción nacional de la presente subpartida, y el séptimo a nivel mundial.
- En 2007 la Argentina vendió estos productos a 49 países, por un valor de 45,89 millones de dólares y el 3,4% de dicho monto provino de Colombia. En ese mismo año la república sudamericana importó mercadería desde todo origen por un valor total de 32,52 millones. Esto representó un incremento de demanda del 428% respecto de 2003.
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue del 45,83%.

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos, son:

Paragolpes, defensas y sus partes; guardabarros; las demás partes y accesorios de carrocería; cajas de cambio; ejes con diferencial; ejes portadores y sus partes; ruedas, sus partes y accesorios y partes y accesorios de vehículos automóviles.

Productos de otros rubros

Subpartida arancelaria: 690890
Producto: placas y baldosas de cerámica, esmaltadas y barnizadas para pavimentos y revestimientos.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 162,69 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: China, España, Venezuela, Brasil y Perú.
- Las ventas nacionales a Colombia, en este período, sumaron solamente 66.317 dólares. El año con mayores exportaciones fue 2005, cuando la demanda colombiana permitió negocios por 30.201 dólares.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 24,40 millones de dólares. Colombia, a su vez, importó mercadería desde todo origen por un valor total de 56,18 millones. Esto representó un incremento del 410% respecto de las compras de 2003.
- La tasa de variación de las importaciones colombianas fue de 55,62%.

Subpartida arancelaria: 902810
Producto: contadores electrónicos de gas natural comprimido.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 43,58 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: la Argentina, Canadá, los Estados Unidos, Corea del Sur y Brasil.

- Las exportaciones nacionales de esta subpartida arancelaria se dirigen anualmente a más de 30 naciones, en su gran mayoría latinoamericanas. En este esquema, Colombia se presenta como el segundo mercado más importante a nivel mundial para los exportadores argentinos.
- Las exportaciones argentinas hacia Colombia totalizaron 12,95 millones de dólares. Las ventas en 2007 fueron un 688% superiores a las de 2003.
- En 2007 los embarques nacionales de estos productos hacia todo destino alcanzaron un valor de 23,35 millones de dólares. En ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por 17,97 millones (un 819% más que en 2003). El 19% fue comprado a productores argentinos.

Subpartida arancelaria: 903289
Producto: reguladores de voltaje electrónicos.
Escenario:

- Colombia importó productos de esta subpartida por un valor total de 167,98 millones de dólares.
- Los principales exportadores fueron: los Estados Unidos, Brasil, Japón y Canadá.
- Las ventas argentinas hacia Colombia se incrementaron un 887% durante el período analizado: en 2003 se registraron negocios por 98.285 dólares, mientras que en 2007 se exportó por 970.158.
- En 2007 los embarques nacionales hacia todo destino alcanzaron un valor cercano a los 55 millones de dólares. Ese mismo año Colombia importó mercadería desde todo origen por un valor de 37,99 millones (un 132% más que en 2003).
- La tasa de variación de las importaciones colombianas para esta subpartida arancelaria fue del 39,61%.

Los productos del sector, que la Argentina ha exportado a Colombia en el período analizado y para los cuales no se da alguno de los parámetros elegidos, son:

Lentes de contacto y circuitos impresos.

ACCESO AL MERCADO COLOMBIANO

1.ACUERDOS VIGENTES [26]

La República de Colombia, en el marco de una política de integración activa, ha establecido numerosos acuerdos comerciales internacionales que le permiten gozar de un trato preferencial con muchos países y comerciar libremente con ellos.

Entre los tratados de libre comercio que ha firmado se destaca el que celebró con los Estados Unidos, cuyo objetivo fue eliminar los obstáculos al intercambio comercial entre ambos países y mejorar las condiciones de acceso de sus productos. Asimismo, sobresale el tratado de Los Tres (TLC - G3), conformado por Colombia, Venezuela y México, que dispuso un cronograma de desgravación asimétrica de 10 años, iniciado en 1995. No obstante, en el año 2006, Venezuela dejó el Grupo de los Tres para formar parte del Mercosur.

De igual modo, mantiene un Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica y Técnica con la Comunidad del Caribe (CARICOM), cuyos países miembros son: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Las Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, Haití, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, Surinam, San Vicente y las Granadinas.

El grupo económico regional más importante, del cual forma parte Colombia, es la Comunidad Andina (CAN), que funciona bajo el amparo de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). En virtud de este Acuerdo, Colombia posee libre intercambio comercial con Bolivia, Ecuador y Perú.

26 Fuentes: A country study: Colombia - Library of Congress of United States - http://memory.loc.gov/frd/cs/cotoc.html ALADI - http://www.aladi.org. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina - http://www.mrecic.gov.ar. Productos de Colombia - http://www.productosdecolombia.com/main/guia.

Colombia, entonces, conforma la ALADI, que permite la concertación de Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAP CE) entre los países y áreas de integración económica de América Latina. Esto significa que ha rubricado, entre otros, el AAP CE Nº 49 con Cuba y el Nº 59 con el Mercosur. Bajo este marco, también ha suscripto con Chile un acuerdo mediante el cual se halla desgravado el 95% de su comercio bilateral. De modo que los productos comercializados que se encuentren fuera del universo de beneficios arancelarios quedarán tributados en el año 2012 a un arancel 0%. Además, el documento define una zona de libre comercio mediante la eliminación gradual de los gravámenes aduaneros y de las barreras no arancelarias.

Con la Argentina, el inicio de las relaciones comerciales datan del año 1940, cuando se firmó un tratado de comercio bilateral que entró en vigor el 18 de octubre de 1941. A este acto le siguieron acuerdos bajo el amparo de ALADI y un Convenio de cooperación para la integración binacional exportadora, celebrado entre la Fundación Export.Ar y Fiducoldex-Proexport-Colombia, el 12 de octubre de 2000.

Colombia forma parte de los siguientes organismos y entidades:

- *Organización de las Naciones Unidas (ONU)*
- *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*
- *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)*
- *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)*
- *Organización Internacional del Trabajo (OIT)*
- *Banco Mundial (BM)*
- *Banco Interamericano de Desarrollo (BID)*
- *Consejo Interamericano Económico y Social (CIES)*
- *Organización de los Estados Americanos (OEA)*

2.RESTRICCIONES ARANCELARIAS [27]

Colombia ha adoptado como base de su arancel de aduanas la Nomenclatura de la Comunidad Andina (NANDINA), que está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las partidas y subpartidas correspondientes, notas de sección, de capítulo y de subpartidas, notas complementarias, así como las reglas generales para su interpretación. El Código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos:

De conformidad con la Decisión 695 de la Comisión de la Comunidad Andina (CAN), no estará obligada a adoptar el Arancel Externo Común (AEC) de la CAN, acordado mediante la Decisión Nº 535, hasta el 20 de octubre de 2009, fecha desde la cual el AEC funcionará del siguiente modo:

- *0% y 5%, aplicado a materias primas y bienes intermedios y de capital no producidos en Colombia.*
- *10% y 15%, para las mercaderías abordadas en la categoría anterior, pero con producción nacional colombiana.*
- *20%, utilizado para los bienes de consumo terminados.*
- *Algunas excepciones para los gravámenes antepuestos son los aranceles de importación de los automóviles, que continúan en un 35% y los derechos de los productos agrícolas, que se basan en un sistema de aranceles de importación variables.*

Cabe destacar que, en virtud de lo establecido por los artículos 83 y 85 del Acuerdo de Cartagena, por los artículos 4º, 5º y 6º de la Decisión 370, el artículo 2º de la Decisión 535 y el artículo 5º de la Decisión 580, los Estados partes de la CAN pueden establecer diferimientos temporales al AEC y reducir hasta 0% el gravamen arancelario para determinadas mercancías.

27 Fuentes: ALADI, Guías de importación - http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/vpais/colombia; FITA, Countries profiles http://www.fita.org/countries/colombia.html; Embajada Argentina en Colombia; Comunidad Andina (CAN) - http://www.comunidadandina.org. SICE - http://www.sice.oas.org.

El arancel general promedio que grava a los productos importados en territorio colombiano es del 12,5% y se aplica sobre el valor CIF de las mercaderías. Adicionalmente, una ley del 16 de enero de 1991 introdujo una serie de aranceles variables para productos agropecuarios o agroindustriales que dependen de los precios internacionales. Y, de acuerdo con el Decreto 547 de marzo de 1995, se estableció quincenalmente para la leche en polvo, el trigo, el maíz, aceites de soja y palma, soja, arroz blanco y piezas de pollo, puerco y pavo, entre otros productos.

Para calcular los costos de ingreso de los productos de esta índole, importados desde la Argentina, deberá añadírsele al gravamen general aduanero, el arancel variable en cuestión, calculado sobre valor CIF, que le corresponde establecer a la Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas (DIAN).

El arancel variable se determina quincenalmente y la variación de una quincena a otra puede ser importante, lo que genera cierta inseguridad en el importador. El arancel vigente para cada quincena puede consultarse en la página web de la DIAN; no obstante, antes de la expedición de la mercancía es importante tener en cuenta la cuantía del arancel variable.

Una vez que la mercancía llega a Colombia, el importador puede desaduanar los productos cuando quiera, siempre y cuando sea dentro del plazo máximo legal de 3 meses. Por lo tanto, debe procurar elegir el mejor momento, teniendo en cuenta la tendencia del arancel variable.

Para obtener información adicional al respecto puede recurrirse a:

Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas (DIAN)
Avenida Cra. 68, Nº 22, Piso 2º
Bogotá
Colombia
Tel.: (+57 1) 546-2200
E-mail: internacionales@dian.gov.co / asistencia@dian.gov.co / dian@dian.gov.ar
Web: http://www.dian.gov.co

Preferencias arancelarias otorgadas a la Argentina

Los acuerdos firmados en materia de preferencias arancelarias, entre la Argentina y Colombia, en el ámbito de la ALADI, contienen una serie de productos negociados y el margen de beneficio arancelario que se aplica al momento de la importación. Actualmente, rigen al respecto:

- *AAP CE Nº 48, Acuerdo de alcance parcial bilateral, complementación económica en el marco de la ALADI*
- *AAP CE Nº 59, Acuerdo de alcance parcial de negociación, complementación económica Mercosur - CAN*
- *PAR Nº 4, Preferencias arancelarias regionales.*

Con referencia a lo establecido en el artículo 42 del AAP.CE Nº 59, a partir de la fecha de entrada en vigor de este acuerdo, las partes signatarias deciden dejar sin efecto las preferencias arancelarias negociadas y los aspectos normativos vinculados a ellas, que constan en el AAP.CE Nº48. Sin embargo, se mantienen en vigor las disposiciones de dichos convenios que no resulten incompatibles con el AAP.CE Nº 48, o las que se refieran a materias no incluidas en él. El tratado tiene por finalidad establecer márgenes de preferencia fijos, a modo de un primer paso para la creación de una zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur.

Por su parte, el AAP.CE Nº59 tiene como objetivo primordial establecer un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física, que contribuya a formar un área de libre comercio entre las partes signatarias, mediante la expansión y la diversificación del intercambio comercial y a través de la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco.

Las partes signatarias de AAP.CE Nº 59 son: Brasil, la Argentina, Ecuador, Uruguay, Paraguay, Venezuela y Colombia. Mediante este documento se otorgan mutuamente beneficios arancelarios. De este modo, Colombia beneficia el ingreso de algunos productos argentinos en su territorio, medida contemplada en el Apéndice 3.1, disponible en: http://www.aladi.org

Con respecto al campo de aplicación de la PAR, éste alcanza a todos los productos originarios del territorio de los países miembros de la ALADI, con excepción de aquellos incluidos en su lista de excepciones. Esta circunstancia no afecta el carácter universal del mecanismo mediante el cual los países miembros -en este caso, Colombia- se otorgan una preferencia arancelaria sobre sus importaciones recíprocas que consiste en una reducción porcentual, en magnitudes diferentes, según las distintas categorías de países, de los gravámenes aplicables a las importaciones provenientes de terceros países.

2.1 Impuestos internos [28]

Colombia grava las importaciones con el Impuesto al Valor Agregado (IVA), mediante una tasa del 16% aplicada sobre la adición del valor CIF de las importaciones y los derechos de aduana. Asimismo, existen tasas diferenciales utilizadas del siguiente modo:

- *5% destinada a la venta de juegos de azar.*
- *10% para gravar a las ventas de algunos bienes tales como, café, avena, almidón, malta de cebada, embutidos, azúcar, cacao y chocolate, entre otros.*
- *20% se aplica sobre la venta de servicios de telefonía móvil.*

Se encuentran exceptuados del pago de este impuesto algunos alimentos, como el tomate, la cebolla, las papas, el atún, las hortalizas, las bananas, la carne vacuna, el pescado, la leche, los quesos y el pan; así como diversos medicamentos, anticonceptivos, algunos motores, tractores, lentes, lápices de escribir, computadores personales de escritorio y fósforos.

Por otra parte, quienes importen definitivamente cigarrillos o tabaco elaborado, cervezas, sifones o refajos, vinos, aperitivos o similares, deben abonar, además del IVA, impuestos al consumo.

De igual modo, entre otros tributos, Colombia grava las importaciones de gasolina y aceite combustible para motor con un impuesto global y aplica una alícuota del 1,2% sobre el valor FOB del embarque en concepto de servicios aduaneros.

2.2 Derechos antidumping y compensatorios [29]

Desde 1993 existe un régimen para la imposición de estos derechos a determinados productos, con vistas a reestablecer las condiciones de competitividad, distorsionadas por prácticas desleales en el comercio internacional.

El Ministerio de Comercio de Colombia investiga las importaciones de productos originarios de países del Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino), que son objeto de dumping o de subsidios; vale decir, cuando producen o amenazan producir un perjuicio importante a un sector significativo de la industria nacional, o reducen sensiblemente la capacidad de producción estable en Colombia. Las investigaciones sobre las importaciones de productos originarios de países miembros del Acuerdo de Cartagena son sometidas a la Junta del Acuerdo.

Colombia considera que existe dumping cuando el precio de exportación de un producto en su país de origen, excluyendo costos de flete y seguro, es menor que el precio normal existente en el mercado interno. Cuando se despache a plaza una mercadería a precios inferiores al valor mínimo de exportación FOB fijado, el importador deberá

28 Fuente: ALADI - http://www.aladi.org

29 Fuente: Embajada de la República Argentina en Bogotá, Colombia y ALADI.

abonar un derecho antidumping equivalente a la diferencia existente entre dicho valor mínimo y los precios FOB de exportación declarados.

En cuanto a los subsidios, sin perjuicio de las disposiciones del Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias de la OMC, se considera que una importación fue subsidiada cuando la producción, transporte o exportación del bien importado o de sus materias primas e insumos, recibió directa o indirectamente cualquier auxilio, beneficio, estímulo o incentivo por parte del Gobierno, de entidades públicas o de empresas de economía mixta, en el país de origen de la mercadería.

Los derechos compensatorios consisten básicamente en una tasa impuesta cuando el producto importado tiene un precio inferior al precio base fijado por el Ministerio de Comercio.

3.RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS [30]

Colombia establece diversas limitaciones para el ingreso de mercaderías a su territorio, entre las que conviene tener en cuenta las prohibiciones y la obligatoriedad de contar con licencias a la hora de importar determinados bienes. A continuación, se detallan las medidas no arancelarias antepuestas al ingreso.

3.1.Importaciones prohibidas y restringidas

Colombia ha prohibido la importación de los siguientes productos:

- *Dieldrín*
- *Aldrín*
- *Clordane*
- *Endosulfan*
- *Heptaclor*
- *Lindane*
- *Preparaciones que contengan las sustancias mencionadas*
- *Gasolinas que contengan tetraetileno de plomo*
- *Juguetes bélicos*
- *Tractores de ruta para semirremolques usados*
- *Vehículos usados o saldos de la partida arancelaria 8703*
- *Especies exóticas de la flora y fauna foráneas, indicadas específicamente en la resolución 0848 del 23/05/08 del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.*

El Instituto de Industria Militar de Colombia es el único organismo autorizado para importar armas, explosivos o cualquier material de esa índole. En tanto, existen otros productos que sólo pueden ser importados exclusivamente por entidades estatales: las drogas, los medicamentos de control especial, las materias primas y los precursores utilizados en su fabricación, las materias primas de control especial o las sustancias sometidas a fiscalización, los medicamentos y otros productos que las contengan para uso humano o veterinario.

Por su parte, otros productos tienen acceso restringido y los exportadores argentinos precisan licencias de importación para poder introducirlos en sus embarques a Colombia. No obstante, el gobierno colombiano no otorga licencias para el acceso de vehículos usados y sus partes, neumáticos usados, indumentaria usada o con defectos o de liquidaciones, carteras y bolsos usados, bolsas de fibra vegetal, harapos y fibras sobrantes de material de desecho textil.

30 Fuentes: ALADI - ; SICE - http://www.sice.oas.org; U.S. Commercial Service - Doing Business in Colombia - 2009 Country Commercial Guide; Embajada Argentina en Colombia - Sección Económica y Comercial - Guías de Negocios: Colombia - http://www.argentinatradenet.gov.ar; Ecuador Exporta - CORPEI - Perfiles de países - Centro de Inteligencia Comercial e Información (CICO) - Perfil de país: Colombia 2008 - http://www.ecuadorexporta.org; Oficina Económica y Comercial de España en Bogotá - http://www.oficinascomerciales.es; Organización Mundial del Comercio - Country Pages - World Tariff Profiles 2008 - Colombia - http://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_profiles_e/col_e.pdf; Banco Mundial - Doing Business 2009 - Country Profile for Colombia - http://www.worldbank.org.

En el anexo n°1, se detalla el listado de productos cuya licencia previa para la importación es expedida por el Comité de Importaciones, en base al decreto ley Nº 444 de 22/03/67 y la resolución Nº 001 de 15/01/91 y sus modificatorias.

Otros productos que están sujetos a la expedición de un visto bueno o autorización previa son:

- **Materias textiles, sus manufacturas y calzados (Capítulo 50 a 64).** *Autorización del importador otorgada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. La autorización como importador tendrá una vigencia de 2 años, según decreto Nº 1299 de 27/04/06 y sus modificatorias, decretos 2174/07, 3039/08 y 3146/08.*

- **Bebidas alcohólicas clasificables por la partida arancelaria 2208, salvo la subpartida 2208.90.10.00.** *Autorización previa del importador otorgada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. La autorización como importador tendrá una vigencia de 2 años, según el Decreto Nº 1299 de 27/04/06, modificado por los Decretos 2174/07, 3039/08 y 3146/08.*

- **Aeronaves con un peso bruto máximo de operación superior a 363.000 kilos, aeronaves versión militar, excepto las importadas por el Ministerio de Defensa y aeronaves cuyo año de fabricación sea anterior a 1960.** *Visto bueno previo a la obtención del registro o licencia de importación otorgado por el Departamento Administrativo de Aeronáutica Civil. Resolución Nº 11248 de 6/09/91.*

- **Vehículos blindados o con protección antibalas: autorización previa de importación emitida por el Comando General de las Fuerzas Militares.** *Decreto Nº 1409 de 8/04/84.*

- **Equipos de vigilancia y seguridad. Registro de importadores y solicitud de autorización para la importación de equipos, bienes, productos o automotores blindados.** *Circular Externa Conjunta Nº 006 de 29/I/2008. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.*

- **Equipo biomédico repotenciado clases IIb y III***. Autorización previa de importación emitida por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA. Registro Sanitario. Resolución Nº 002434 de 11/VII/06. Ministerio de la Protección Social.*

- **Combustibles líquidos derivados del petróleo, excepto GLP.** *Autorización previa de importación emitida por el Ministerio de Minas y Energía. Dicho Ministerio comunicará por escrito al importador la negación o autorización dentro de los 3 días hábiles siguientes al recibo completo de la información. Combustibles líquidos derivados del petróleo, excepto GLP. Decreto Nº 4299 de 25/XI/05. Ministerio de Minas y Energía.*

- **Productos pesqueros.** *Autorización previa emitida por el Ministerio de Agricultura o por la autoridad delegada para la importación. Ley Nº 13 de 15/01/90. Estatuto General de Pesca; Decreto Nº 2256 de 4/10/91.*

- **Animales, productos y subproductos.** *Documento Zoosanitario de Importación (DZDI). Circular Externa Nº 026 de 25/IV/06. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.*

- **Productos vegetales***. Documento Requisitos Fitosanitarios para Importación (DRFI). Circular Externa Nº 026 de 25/IV/06. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.*

- **Productos o materias primas utilizados como insumos agrícolas.** *Visto bueno del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA. Circular Externa Nº 026 de 25/IV/06. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.*

3.2. Cuotas de importación

Los contingentes arancelarios constituyen un sistema de protección comercial, mediante el cual un arancel más bajo es impuesto sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía. Cuando ésta excede las cantidades a las cuales se les concede un arancel preferencial de ingreso, se les impone un arancel mayor. El tamaño de la cuota es definido por las autoridades de gobierno sobre una base periódica, por ejemplo, anualmente.

En la actualidad, Colombia posee cuotas arancelarias para el ingreso de diversos productos, entre ellos, la carne y despojos de la especie bovina, el arroz (ciertas subpartidas), la fibra de algodón y vehículos con motor eléctrico, entre otros productos.

3.3.Documentación usualmente exigida

A partir del 30 de junio de 2005 se puso en funcionamiento la Ventanilla Única de Comercio Exterior, administrada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. A través de este mecanismo, los usuarios pueden realizar las siguientes actividades:

- *Tramitar las autorizaciones, permisos, certificaciones o vistos buenos previos, que exigen las diferentes entidades competentes para la realización de las operaciones de exportación e importación.*

- *Consultar información relacionada con los procedimientos previos a la importación y exportación.*

Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia
Calle 28 Nº13 A, 15
Bogotá
Colombia
Tel.: (+57 1) 606-7676
Fax: (+57 1) 606 7521 / 7522
E-mail: vuce@mincomercio.gov.co
Web: http://www.vuce.gov.co

Las importaciones pueden estar sujetas a vistos buenos e inscripciones previas, realizadas por las siguientes entidades:

- *Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)*
- *Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)*
- *Ministerio de Minas y Energía*
- *Ministerio de Medio Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial*
- *Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada*
- *Superintendencia de Industria y Comercio (INCODER), organismo que reúne al Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), al Instituto Nacional de Adecuación de Tierras (INAT), al Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura (INPA) y al Programa de Desarrollo Rural Integrado (DRI).*

En caso de que la mercancía no esté sujeta a ningún requisito previo de las entidades mencionadas, no se requerirá de la autorización del registro de importadores.

Todos los trámites pueden ser realizados ante la Aduana por las personas físicas o jurídicas que realicen importaciones que no superen los 1.000 dólares (precio FOB). Las operaciones que superen dicho monto deberán tramitarse a través de una sociedad de intermediación aduanera.

La documentación usualmente exigida para importar mercaderías en territorio colombiano incluye los siguientes comprobantes:

- *Registro único tributario (RUT)*
- *Registro de importadores*
- *Licencia de importación*
- *Declaración andina de valor en aduana*
- *Declaración de importación*
- *Factura comercial o, cuando ésta no pueda ser presentada, la factura pro-forma*

- *Declaración de cambio*
- *Documento de transporte*
- *Lista de carga*
- *Certificado de origen*
- *Certificado de inspección*
- *Certificado sanitario o de estándares técnicos*

Registro único tributario (RUT)

El importador deberá solicitar un RUT en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Éste le permitirá luego requerir un número de identificación tributaria (NIT), que será necesario para otros trámites y para la liquidación fiscal de los gravámenes y demás tributos derivados de la importación.

Registro de importadores

Conforme a lo dispuesto por el Decreto 2680, del 28 de diciembre de 1999, es obligatorio el registro ante la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, de las operaciones de importación de las siguientes mercancías:

- *Las sujetas al régimen de licencia previa.*
- *Aquellas con descripciones mínimas.*
- *Las realizadas al amparo de un Programa Especial de Importación-Exportación.*
- *Las sujetas a registro sanitario o autorización previa de carácter sanitario.*
- *Las sujetas a normas técnicas obligatorias.*
- *Las sujetas a certificado de emisiones de prueba dinámica.*
- *Las sujetas a cupo por salvaguardias cuantitativas.*
- *Las sujetas a control por la capa de ozono.*
- *Las sujetas a políticas de absorción obligatoria de producción nacional.*
- *Los recursos pesqueros.*
- *Los vehículos o sus componentes no sometidos a norma técnica obligatoria.*
- *Los equipos de vigilancia y seguridad privada.*
- *Los isótopos radioactivos y material radioactivo.*
- *Las prendas privativas de la fuerza pública.*
- *Los hidrocarburos y gasolina.*

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia
Calle 28 Nº13 A - 15
Bogotá
Colombia
Tel.: (+57 1) 606-7676
Fax: (+57 1) 606 7521 / 7522
E-mail: vuce@mincomercio.gov.co
Web: http://www.vuce.gov.co

Licencia de importación

Es un documento que autoriza la admisión de importaciones de productos cuya naturaleza o tipo de operación esté sujeta a controles de órganos gubernamentales adicionales a la Aduana. Debe ser obtenida previo embarque de la mercancía y solicitada ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

Una vez que el ministerio antedicho aprueba la solicitud, se obtiene la autorización para realizar la importación. Cabe destacar que este documento adopta la denominación de Licencia o Registro, según se trate de importaciones

autorizadas por el régimen de previa o correspondan a los embarques introducidos bajo el régimen de libre, correspondientemente.

La vigencia de los registros o licencias de importación es de 6 meses, excepto para los bienes de capital (12 meses) y los productos agropecuarios (2 meses). Entre algunos de los productos que necesitan licencia para ser introducidos en territorio colombiano se hallan algunas manufacturas de origen agropecuario y las citadas previamente en el apartado 3.1 de este informe.

Declaración andina de valor en aduana o DAV

Es el documento soporte de la declaración de importación, en el que se determina el valor en Aduana de las mercancías importadas. Se lleva a cabo cuando el valor importado de la mercancía es igual o superior a 5.000 dólares FOB.

Declaración de importación

Es el documento fiscal donde el contribuyente declara la información que permite, legalmente, el acceso de las mercancías. En él se establece, entre otros, la base imponible de los impuestos al comercio exterior, la información que permite la identificación de las mercancías, las fechas, las facturas, los operarios, los destinatarios, los remitentes, el Agente aduanal, las cantidades, los valores, los registros de entrada, los medios de transporte, etc.

Hay dos formas de proceder con la tramitación de la declaración de importación y del pago de los tributos aduaneros:

- *en forma anticipada (con una antelación no superior a 15 días de la llegada de la mercancía al país), o*
- *una vez que se encuentre la mercancía en un depósito fiscal.*

Para el diligenciamiento de los formularios se siguen las instrucciones que figuran al dorso, aunque la DIAN publica una cartilla destinada a facilitar el trámite al declarante, en la que se detallan las instrucciones para completar el documento.

Una vez completado el instrumento en cuestión, se presenta para el pago de los tributos aduaneros ante las entidades financieras autorizadas, en la ciudad correspondiente a la aduana de ingreso de la mercancía. Luego de efectuado el pago, el declarante se presenta en el depósito donde se encuentra la mercadería, con el objeto de liberar la carga con este documento. Para ello debe adjuntar:

- *el documento de transporte,*
- *el original del registro o licencia de importación vigente, y*
- *en caso de requerirse, el certificado de origen y de inspección.*

Tanto la declaración de importación como la DAV se realizan por medios electrónicos, en las Administraciones de Aduanas donde opera el Sistema Informático Siglo XXI, como es el caso de Bogotá.

Factura comercial

Una vez que los bienes están disponibles, el exportador emite una factura comercial al importador, mediante la cual pone de manifiesto que la transacción entre ambas partes se ha llevado a cabo. Contiene la información básica de la operación y debe incluir los siguientes datos:

- *La información sobre el exportador y el importador (el nombre y dirección)*
- *El número de factura*
- *La fecha de emisión*
- *La descripción de la mercadería (marca, nombre, calidad, etc.)*
- *La unidad de medida*

- *La cantidad de bienes*
- *El valor unitario*
- *La suma total de la operación y la moneda de pago*
- *Los medios de transporte*
- *El país de origen*
- *El puerto de embarque y de destino*

Factura pro-forma

La factura pro-forma es un documento enviado por el exportador al importador para que este último pueda conocer exactamente y con antelación la facturación de la mercadería. Entre los datos que posee se destacan:

- *cantidad y descripción de la mercadería*
- *precio unitario y precio total de la entrega*
- *la INCOTERM utilizada*
- *forma e instrumento de pago*
- *forma de envío y fecha de entrega*
- *nombre, dirección y teléfono del exportador*
- *número de factura proforma*
- *datos del importador*
- *fecha y lugar de emisión*
- *firma del exportador*

Usualmente, el importador utiliza este instrumento para efectuar los trámites de solicitud de licencias y permisos de importación, o para abrir la carta de crédito. Es preciso enfatizar que no es válido como factura comercial y que a diferencia de ésta, la factura pro-forma no implica deuda alguna.

Declaración de cambio

El régimen cambiario establece la obligación de canalizar el pago a través de los intermediarios del mercado cambiario autorizados por la ley (bancos comerciales, corporaciones financieras, etc.). El importador debe girar al exterior las divisas correspondientes al pago de la operación de compra, con la previa tramitación del formulario de la declaración aquí descripta.

Cuando el plazo para el pago sea superior a 6 meses, se constituye en operación de endeudamiento externo y se debe informar al Banco de la República de Colombia, a través de intermediarios financieros, para operaciones superiores a 10 mil dólares (valor FOB).

Documento de transporte

El documento de transporte puede ser un conocimiento de embarque -bill of lading- o una guía aérea -air waybill- o la carta de porte, según el medio de transporte utilizado.

El conocimiento de embarque se emplea en los traslados marítimos. Es un certificado de posesión de la mercancía y un contrato de transporte entre el cargador y el transportador, al mismo tiempo. También es una prueba de la cantidad de mercadería consignada y un título de crédito; por consiguiente, es transmisible por endoso o cesión, en los países en donde su negociación es permitida.

La guía aérea (AW) es utilizada cuando se recurre al transporte aéreo y sirve como:

- *evidencia documental de la finalización de un contrato de transporte;*
- *prueba de recibo de los bienes para su envío;*
- *una factura por el flete;*
- *un aval de seguro;*
- *una guía para que al personal aeronáutico se le facilite el manejo, despacho y envío de la consignación.*

La carta de porte es el documento equivalente al conocimiento de embarque en el transporte caminero y ferroviario.

Lista de carga

Es la descripción que acompaña a la factura comercial y al documento de transporte. Detalla la información referida a cada ítem y la distribución de los bienes contenidos en un embarque, como asimismo la numeración desde la primera hasta la última caja, paquete o contenedor, volumen, peso, número de piezas y piezas por paquetes.

Esta lista permite corroborar el número de unidades recibidas e identificar fácilmente un bulto, sobre todo para su eventual inspección. Además de todo lo mencionado, debe contener la siguiente información:

- *Datos del importador, del exportador y de la compañía de transporte.*
- *Fecha de la emisión.*
- *Número de la factura del flete.*
- *Tipo de packaging utilizado (cartón, cajas, barriles, bolsas, etc.)*
- *Número de paquetes.*
- *Contenido de cada carga, con su descripción y su contenido.*
- *Marcas y números.*
- *Peso neto, bruto y medidas presentadas en cada paquete.*

Certificado de origen

Auxilia a las autoridades del país de destino a liberar la carga con mayor facilidad, además de asegurar la correcta aplicación de tasas aduaneras, según corresponda. El organismo competente para la emisión de este documento en la República Argentina es la Secretaría de Comercio, cuyos datos de contacto se exhiben seguidamente:

Ministerio de la Producción
Subsecretaría de Política y Gestión Comercial
Secretaría de Industria, Comercio y de la PyME
Area de Origen de Mercaderías
J. A. Roca 651 - Piso 6º- Oficina 31
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Teléfono: (011) 4349-3888/76 ó 4349-3815/22
Fax: (011) 4349-3830
Página web: http://www.comercio.gov.ar

Certificado de inspección

El Certificado de inspección, emitido por una sociedad de certificación en el país de despacho, constituye el documento soporte de la declaración de importación de las mercancías sensibles, para las cuales se haya establecido su obligatoriedad.

El certificado de inspección es un requisito irreemplazable, sin el cual no se autoriza el embarque de la mercancía. El incumplimiento de este requisito provocará que los bienes en cuestión tengan que ser reembarcados. Las excepciones se encuentran en el Artículo 6° del Decreto 861/95, en los Artículos 1° y 3° del Decreto 1131/95 y en el 3° del Decreto 1666/97.

Certificado sanitario

Las importaciones de ciertos animales o de sus derivados, carnes y sus derivados, plantas, semillas y alimentos, bebidas, cosméticos y fármacos precisan de un certificado sanitario expedido por la autoridad argentina competente, en donde conste que el producto es apto para el consumo humano y apto para la venta en el país de origen.

Cabe destacar que la importación de alimentos (conservas, vegetales, etc.), bebidas, bebidas alcohólicas, medicamentos, cosméticos y otros productos requieren la obtención de un registro sanitario ante al Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) del Ministerio de Salud, además del registro de importador.

Por su parte, las importaciones de animales y productos de origen animal deben contar con un permiso zoosanitario emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario. Los animales procedentes de países con enfermedades exóticas son sometidos a una precuarentena en el país de origen y cuarentena a su llegada al país, conforme a las normas que establece el Instituto.

En cuanto a las ventas de vegetales y sus productos, es necesario poseer un permiso fitosanitario expedido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). A su llegada, las mercancías son sometidas a una inspección a cargo de funcionarios de la Unidad de Inspección y Cuarentena de la División de Sanidad Vegetal del ICA. Para obtener información adicional puede consultarse la siguiente dirección: http://www.embaven.org.co/Contenido/Default.aspx?id=73

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)
Calle 37 Nº 8 - 43, Piso 5º
Bogotá
Colombia
Tel.: (+57 1) 332-3700
Web: http://www.ica.gov.co

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)
Carrera 68, D Nº17-11/21
Bogotá
Colombia
Tel.: (+57 1) 294-8700
Web: http://web.invima.gov.co/Invima

Algunas de las autoridades competentes para la emisión de este certificado son:

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)
Av. Paseo Colón 367
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (C1063ACD)
Tel.: (011) 4121-5000 ó 0800-999-2386
E-mail: cdei@senasa.gov.ar
Web: http://www.senasa.gov.ar

Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT)
Av. de Mayo 869
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (C1084AAD)
Tel.: (011) 4340-0800 ó 5252-8200 ó 0800-333-1234
Web: http://www.anmat.gov.ar

3.4.Otros requisitos

Etiquetas, envases y embalajes

Existe una resolución, la N° 01079, creada por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), por la cual se reglamentaron los procedimientos fitosanitarios aplicables al embalaje de madera utilizado en las operaciones de comercio internacional. La legislación mencionada tiene por objetivo evitar el arribo a Colombia de plagas que puedan ser introducidas en las importaciones que utilicen pallets o embalajes de madera.

Desde enero de 2005 el ICA corrobora en puertos, aeropuertos y pasos fronterizos, que los embalajes que ingresen al territorio colombiano cumplan con la marca que garantiza el tratamiento en el país de origen del cargamento, conforme a las normas internacionales y puede aplicar sanciones oportunas, en caso de incumplimiento de la legislación.

Por otra parte, no son requeridos etiquetas ni grabados específicos, excepto para los alimentos, los productos farmacéuticos y los textiles. Es este caso, no se permiten etiquetas ni ilustraciones inexactas que puedan confundir al consumidor. Asimismo, aquellas destinadas a los productos farmacéuticos deben contener, en castellano, los siguientes datos:

- *La frase "para venta bajo prescripción médica, veterinaria u odontológica", según corresponda.*
- *La denominación genérica del producto.*
- *El nombre comercial.*
- *El peso o volumen neto.*
- *El peso o cantidad de componentes activos.*
- *El número de licencia.*
- *El número de control de lote.*
- *Fecha de vencimiento*

Las etiquetas de los alimentos, aditivos y bebidas deben contener, también en castellano, la siguiente información:

- *El importador*
- *El nombre del producto*
- *El nombre y la dirección de los fabricantes*
- *El contenido neto*
- *Una lista de los ingredientes que componen el producto*
- *El número de registro ante el Ministerio de Salud de Colombia*
- *Instrucciones de conservación y almacenamiento*
- *Instrucciones de uso y cantidad diaria recomendada de ingesta*

En términos generales, los rótulos de los demás productos deben expresar la siguiente información:

- *El nombre específico del producto*
- *Ingredientes en orden de predominancia*
- *Nombre y dirección del fabricante e importador*
- *Cantidad de unidades o de contenido de un artículo*
- *Instrucciones de conservación y uso (cuando sea necesario)*
- *Fecha de vencimiento*
- *Otras instrucciones que sean solicitadas por el Ministerio de Salud o la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia*

Las disposiciones específicas de requisitos de etiquetado y envasado se establecen del siguiente modo:

- **Bebidas alcohólicas***. El fabricante deberá colocar en un lugar visible de la etiqueta la leyenda "exclusivamente para su importación a la República de Colombia", número de registro sanitario, grado*

alcohólico y número de lote. Estos requisitos deberán cumplirse con anterioridad a la llegada de la mercancía al territorio nacional. Decreto Nº 3192, del 21/11/83; Decreto Nº 2270, del 23/06/08, Resolución Nº 05687, del 10/7/2008.

- **Alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano.** *Resolución 005109, del 29/12/2005. Ministerio de Protección Social.*

- **Productos lácteos.** *Decreto Nº 2437, del 30/08/83, Resolución Nº 2310, del 24/02/86.*

- **Leche para el consumo humano**. *Decreto Nº 616, del 28/02/06, modificada por Decreto 2828, del* **24/8/06.**

- **Medicamentos, cosméticos y afines.** *Decreto Nº 677, del 16/04/95, Decreto Nº 219, del 30/01/98.*

- **Productos de higiene personal.** *Decreto Nº 1545, del 04/08/98.*

- **Productos de aseo, higiene y limpieza y otros productos de uso doméstico.** *Decreto Nº 677, del 16/04/95, Decreto Nº 1545, del 04/08/98. Ministerio de Salud.*

- **Plaguicidas**. *Decreto Nº 1843, de 22/07/91. Ministerio de Salud.*

- **Semillas**. *Resoluciones Nº 1881, del 10/07/92 y Resolución Nº 000148, del 18/01/05.*

- **Insumos pecuarios**. *Resolución Nº 1056, del 17/04/96.*

- **Envases elaborados con cartón, madera, plástico, icopor, fibra vegetal y sintética, utilizados para frutas, hortalizas y tubérculos, frescos para consumo humano.** *El reglamento técnico que establece requisitos generales y específicos para los empaques de los productos y sus excepciones. Resolución Nº 00224, del 05/09/07. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.*

- **Calzados**. *Resolución Nº 0933, del 21/04/08. Ministerio de Comercio.*

- **Etiquetado de confecciones correspondientes a los Capítulos 61, 62 y 63, así como los productos que se clasifican dentro de la partida 4203 (prendas de vestir en cuero).** *El reglamento técnico establece que en las etiquetas debe figurar información mínima relacionada con datos de fabricación, importación, materiales constitutivos, así como las instrucciones y especificaciones para su cuidado y preservación. Resolución Nº 1264, del 26/06/07. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, modificada por Resolución 3207/07.*

- **Refrigeradores, congeladores, combinación refrigeradores-congeladores para uso doméstico, monofásicos, cuya tensión nominal no supere los 250 voltios de corriente alterna**. *Resolución Nº 0859, del 25/04/06. Ministerio de la Protección Social.*

- **Pilas Zinc-Carbón y Alcalinas**. *Resolución Nº 1273, del 24/06/06. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, modificada por Resoluciones N° 3093/05 y 1341/06.*

- **Encendedores de gas de bolsillo, 9613100000 y 9613200000.** *Decreto Nº 300, del 03/02/06. Resolución Nº 01580, del 21/02/06. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.*

Estándares y normas técnicas (no alusivas al punto anterior)

El Sistema Nacional de Normalización, Certificación y Metrología fue creado mediante el decreto N° 2269 de 1993 y modificado por los decretos Nº 3144 del 22/08/2008 y Nº 3257 del 01/09/2008. Su objetivo fue promover en los

mercados la seguridad, la calidad y la competitividad del sector productivo o importador de bienes y servicios, además de proteger los intereses de los consumidores.

La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, es el organismo nacional de acreditación y metrología. Existen otras entidades gubernamentales que pueden desarrollar actividades de acreditación, normalización o de metrología, tales como el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Salud (INS), entre otras.

La SIC, además de ser un organismo de acreditación, tiene funciones de vigilancia y control del cumplimiento de reglamentos técnicos. Estas funciones las cumple con el apoyo de laboratorios de pruebas, de calibración y de organismos de certificación e inspección que ella misma acreditaba.

El Instituto Colombiano de Normas Técnicas (ICONTEC) es el organismo nacional de normalización encargado de la elaboración, adopción y publicación de las normas técnicas nacionales y de las adoptadas por otros entes.

Colombia eliminó las normas técnicas oficiales obligatorias entre los años 2000 y 2001. En consecuencia, actualmente las normas de carácter obligatorio son incorporadas en reglamentos técnicos aplicados con la finalidad de proteger la salud humana, vegetal, animal y el medio ambiente.

Con referencia a las normas ISO 9000 y 14000, si bien se está incrementando su certificación, aún son pocas las empresas colombianas acreditadas con las mismas.

Información adicional al respecto puede ser consultada en:

Instituto Colombiano de Normas Técnicas (ICONTEC)
Carrera 37 52-95
Bogotá
Colombia
Tel.: (+57 1) 607-8888
Fax: (+57 1) 222-1435
E-mail: cliente@icontec.org
Web: http://www.icontec.gov.co.

Las importaciones de los productos que cuentan con la "Declaración de conformidad del proveedor en los términos y condiciones de la Norma técnica colombiana NTC-ISO IEC 17050", no requieren registro o licencia de importación ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Tampoco se solicita registro o licencia de importación si el reglamento técnico exige solamente etiquetado (Decreto Nº 3273, del 02/09/2008).

Los productos sujetos al cumplimiento de requisitos de carácter técnico o requisitos de calidad son:

- **Equipos de comunicación destinados a la transmisión de datos.** *Decreto Nº 2490, del 29/12/87 y Circular Postal SOI Nº 027, del 05/04/93.*

- **Automotores, carrocerías, remolques y semirremolques***. Decreto Nº 540, del 31/03/95. Ministerio de Transporte.*

- **Cilindros y Tanques Estacionarios utilizados en la prestación del servicio público domiciliario de Gas Licuado del Petróleo (GLP).** *Resolución Nº 18-0196, del 21/02/06. Ministerio de Minas y Energía. Modificada por Resolución Nº 18 0390, del 31/03/06.*

- **Sistemas de acueducto y alcantarillado, de tubos con sus uniones, sellos y accesorios***. Resolución Nº 1166, del 20/06/06. Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.*

- **Combustibles derivados del petróleo.** *Decreto Nº 4299, del 25/11/05. Ministerio de Minas y Energía.*

- **Gasolina y ACPM o diesel marino**. *Decreto Nº 1503, del 19/07/02. Ministerio de Minas y Energía.*

- **Utensilios de vidrio y vitrocerámica, cerámica y vajillería cerámica en contacto con alimentos.** *Resolución Nº 1900, del 21/V07/08. Ministerios de la Protección Social y Comercio, Industria y Turismo.*

- **Semillas**. *Resoluciones Nº 1881, del 10/07/92 y 000148, del 18/01/05. Instituto Colombiano Agropecuario.*

- **Panela para consumo humano**. *Resolución Nº 000779, del 17/03/06. Ministerio de la Protección Social.*
- *Cebada para malteado o elaboración de cerveza (ítem 1003.00.9010). Decreto Nº 2222, del 05/07/2006.*

- **Fertilizantes y acondicionadores de suelos semiformulados o terminados.** *Resolución Nº 00150, del 21/01/03. Instituto Colombiano Agropecuario.*

- **Inoculantes para leguminosas.** *Resolución Nº 3418, del 01/10/91. Instituto Colombiano Agropecuario.*

- **Lactoreemplazadores con destino a la alimentación animal.** *Resolución Nº 1066, del 17/06/99. Instituto Colombiano Agropecuario.*

- **Productos biológicos empleados en la prevención y diagnóstico de las enfermedades de los animales domésticos**. *Resolución Nº 1372, del 02/07/99. Instituto Colombiano Agropecuario.*

- **Aves destinadas a la reproducción y huevos fértiles para incubación**. *Resolución Nº 3019, del 17/12/1999. Instituto Colombiano Agropecuario.*

- **Cocinas, hornos, calentadores de agua de paso continuo y tipo acumulador que funcionan con combustibles gaseosos**. *Resolución Nº 1023, del 25/05/04. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.*

- **Refrigeradores, Congeladores, combinación Refrigeradores-Congeladores para uso doméstico, monofásicos, cuya tensión nominal no supere los 250 voltios de corriente alterna.** *Resolución Nº 0859, del 25/04/06. Ministerio de la Protección Social.*

- **Cinturones de Seguridad para uso en vehículos automotores y sus remolques (ítem 87.08.21.00.00).** *Los productores, comercializadores e importadores deberán seguir los procedimientos, condiciones e interpretación de resultados de los ensayos de evaluación de la conformidad de la NTC 1570, tercera actualización. Los fabricantes e importadores, previo a la importación, deben estar inscritos en el Registro obligatorio reglamentado por la Superintendencia de Industria y Comercio, SIC. Resolución Nº 1274, del 24/06/05. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.*

- **Acristalamientos (vidrios) de seguridad resistentes a las balas para uso en vehículos automotores y sus remolques.** *Resolución Nº 0934, del 21/04/08. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Modificada por Resolución Nº 2649, del 02/10/08.*

- **Acristalamientos de seguridad para vehículos automotores y sus remolques (subpartidas arancelarias 3926.990.90.90, 7007.11.00, 7007.21.00 y 8708.29.50.00).** *Resolución Nº 0322, del 19/04/02. Ministerio de Desarrollo Económico. Modificada por Resolución 0935/08 y 1289/08.*

- **Empaques elaborados con cartón, madera, plástico, icopor, fibra vegetal y sintética utilizados por los productos agrícolas.** *Resolución Nº 00224, del 05/09/07. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.*

- **Lacto sueros en polvo como materia prima de alimentos para consumo humano.** *Resolución Nº 2997, del 29/08/07. Ministerio de Protección Social.*

Derechos de propiedad intelectual

El registro y administración de los derechos de propiedad intelectual son administrados por tres entidades gubernamentales diferentes:

- *La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), que actúa como la oficina de patentes y marcas de Colombia.*

- *El Instituto Colombiano de Agricultura (ICA), que está a cargo de la expedición de la protección de variedades de plantas y de patentes agroquímicas.*

- *La Dirección Nacional de Derechos de Autor, que se ocupa de la emisión de los derechos de autor literarios.*

La piratería continúa siendo una amenaza para los mercados de propiedad intelectual en Colombia, sobre todo los de discos de música, películas y fotocopiado de libros; aunque el Congreso colombiano está fomentando nuevas medidas enfrentar estos delitos.

En cuanto a las patentes y marcas, el régimen colombiano provee 20 años de protección para las patentes y 10 para los diseños industriales, que también resguardan los derechos sobre nuevas variedades de platas.

4.CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Los canales de comercialización varían en función del producto. Algunas organizaciones multinacionales cuentan con subsidiarias en Colombia y comercializan directamente sus bienes. Estas subsidiarias son, generalmente, importadores directos y exclusivos. En el caso de algunos bienes de consumo, como los automóviles, se cuenta con un distribuidor internacional que establece todos los contactos y efectúa los trámites de importación.

El mecanismo más utilizado para la comercialización de productos en Colombia es la designación de un agente o representante responsable. En algunos sectores de bienes de consumo, los importadores entregan la mercadería a distribuidores, que se encargan de obtener clientes en supermercados, almacenes y en redes de pequeños comercios minoristas. Esto no ocurre con los bienes intermedios y materias primas, ya que son segmentos de comercialización con pocos clientes conocidos, que suelen abastecerse directamente de los importadores.

Es oportuno señalar que el comercio minorista en Colombia es altamente competitivo, dada la segmentación geográfica que exhibe el interior del país. No obstante, estos negocios mantienen una diferenciación que prevalece sobre el avance de los supermercados e hipermercados: la llegada a la mayor parte del mercado mediante canales tradicionales de distribución, como las tiendas de barrio.

Debido al constante incremento de la popularidad de las cadenas multinacionales de distribución, la situación antes mencionada difícilmente pueda mantenerse, pues la cuota de mercado será ganada por las grandes tiendas.

En síntesis, existe un amplio rango de métodos de comercialización de bienes de consumo: desde los tradicionales -en que los mayoristas venden sus productos a tiendas que a su vez los revenden al público- hasta los más sofisticados, como las grandes tiendas departamentales y los hipermercados, que se han vuelto muy populares y tienden a crecer aún más.

Compras gubernamentales

Las compras estatales están reguladas por una Ley Nº 80 de octubre de 1993, en la que se contempla a las importaciones realizadas por el gobierno nacional, regional, los departamentos, municipios, áreas metropolitanas, establecimientos públicos, empresas estatales y sociedades de economía mixta, en las que el Estado participa con más del 50% del capital; así como entidades descentralizadas e indirectas y demás personas jurídicas, en las cuales el gobierno tenga participación mayoritaria.

Las licitaciones públicas internacionales están regidas por las normas contenidas en la citada Ley, además de otras

condiciones establecidas en los llamados respectivos. La Resolución Nº 1/95, del Ministerio de Comercio Exterior (hoy Ministerio de Comercio, Industria y Turismo), establece que las importaciones efectuadas por las entidades oficiales deben ser sometidas al régimen de licencia previa de importación.

Los principales bienes que el Estado colombiano importa pertenecen a rubros combustibles, maquinaria industrial y equipamiento de transporte, productos minerales, químicos y farmacéuticos.

Las compras de competencia exclusiva del Estado son aquellas que tienen relación con la seguridad nacional. Esta categoría incluye:

- *las armas,*
- *los explosivos,*
- *algunos productos químicos y minerales,*
- *navíos y aeronaves destinadas a la defensa nacional,*
- *material blindado,*
- *equipamientos de defensa aérea, de superficie y submarina,*
- *equipamientos y demás implementos de comunicaciones para uso del sector de defensa y seguridad nacional,*
- *equipamientos para hospitales militares,*
- *equipamientos para campañas de salud pública y*
- *equipamientos militares destinados a la defensa nacional y para uso privativo de las Fuerzas Armadas.*

Antes de proceder a realizar ventas particulares, se recomienda al exportador argentino consultar con las autoridades aduaneras colombianas.

5.DATOS DE INTERÉS GENERAL

Visa. La Embajada de la República de Colombia en la Argentina es el organismo responsable de la emisión de diferentes tipos de visa; las cuales se expiden en concordancia con el motivo del viaje. Los costos de cada visa son:

Cuadro Nº1: Costo de visas colombianas en dólares estadounidenses

Negocios	**150**
Inmigrantes	175
Tripulante	100
Trabajador	205
Cónyuge/Compañero permanente nacional colombiano	160
Padre o madres del nacional colombiano	160
Religioso	155
Estudiante	40
Empresarial	200
Especial	175
Visitante	100
Residente (familiar colombiano)	285
Residente (calificado)	285
Inversionista	375
Turismo	40

Fuente: Consulado de la República de Colombia en la Argentina - http://www.embajadacolombia.int.ar/COSTO%20DE%20LOS%20TRAMITES.htm

Estas cifras deben ser abonadas en todos los casos, excepto si se trata de países con los que Colombia haya firmado algún convenio internacional para exención de aranceles de visado.

Cabe señalar que de acuerdo con la información suministrada por la Dirección Nacional de Migraciones de la República Argentina y la Dirección de Asuntos Consulares y Comunidades Colombianas en el Exterior, de la Cancillería colombiana, se encuentra en efectiva aplicación y cumplimiento el Acuerdo N° 01/08 sobre "Documentos de viaje de los Estados parte y asociados del Mercosur". Esto significa que los ciudadanos colombianos pueden ingresar a territorio

argentino, en calidad de turistas, portando la cédula de ciudadanía y los ciudadanos argentinos pueden ingresar a territorio colombiano, en calidad de turistas, portando la cédula de identidad o el Documento Nacional de Identidad (DNI).

Para obtener información adicional sobre trámites consulares, dirigirse a:

Consulado de la República de Colombia
Av. Santa Fe 782, 1º Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires (1059)
Argentina
Tel.: (011) 4312-5446 /4312-5538
Fax: 4313-8563
E-mail: consulado@embajadacolombia.int.ar
Web: http://www.embajadacolombia.int.ar

Transporte

Carretero. La red vial colombiana está conformada por rutas principales, secundarias y autopistas. El resto de los caminos, en su mayoría, se hallan sin asfalto. En general, el estado de la red es deficiente, lo cual prolonga la duración de los traslados.

Un elevado número de localidades colombianas no posee acceso carretero y debe llegarse a ellas por vía aérea o fluvial. Hay que considerar, además, el riesgo que presentan algunos sitios por la actuación de grupos armados ilegales. El Gobierno colombiano trabaja arduamente para mejorar la red vial, mediante un llamando a licitación.

Ferroviario. La red ferroviaria posee 2.600 km. de extensión, aunque sólo pueden utilizarse alrededor de 1.600 km. La mayor parte de las vías son estrechas y no poseen tendido eléctrico. En general, el servicio es deficiente: no hay tráfico de pasajeros y el transporte de mercaderías ha disminuido considerablemente en los últimos años. Cabe destacar, que existen proyectos para rehabilitar las vías existentes en Colombia.

Aéreo. Este servicio es suministrado por líneas domésticas e internacionales, que conectan grandes centros industriales y comerciales mundiales con las principales ciudades colombianas. Colombia posee 74 aeropuertos. Los más importantes están en Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena y Barranquilla. Las principales líneas aéreas son: Avianca (del Synergy Group), AeroRepública (adquirida por Copa Airlines) y Satena.

Este medio de transporte es más seguro que el terrestre, debido a las características geográficas de Colombia, el mal estado que presentan algunas rutas y la inseguridad de las zonas rurales. No obstante, es preciso advertir que el transporte de carga nacional por vía aérea es, en ocasiones, irregular. El internacional es óptimo.

Marítimo. Los principales puertos cuentan con infraestructura adecuada. Entre ellos hay que destacar Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta. Numerosas vías navegables, en más de 25 ríos, comunican a zonas inaccesibles por otros medios de transporte. Para el transporte de carga es principalmente importante el río Magdalena, sobre todo en el tráfico de carbón desde La Loma hasta el puerto de Barranquilla. La mayoría de los ríos cuentan con servicios de lanchas rápidas, aunque para trayectos largos se utilizan barcos de carga y el viaje puede durar varios días.

Accesos aéreos. Desde la Argentina es posible viajar hacia Colombia en vuelos directos a diferentes ciudades:

- *Hacia Bogotá: TACA, Aerolíneas Argentinas, LAN, Avianca y Copa Airlines, entre otras compañías, cuentan con varias frecuencias semanales.*
- *Hacia Medellín: Copa Airlines y Avianca, con varias frecuencias semanales.*
- *Hacia Cartagena: Copa Airlines, LAN y Avianca*
- *Hacia Barranquilla: Copa Airlines y Avianca.*

Cabe señalar que, según sea el día seleccionado para el viaje, las frecuencias de las líneas aéreas varían, así como también la posibilidad de tener escalas.

Moneda y tipo de cambio. El peso colombiano es la moneda de curso legal de Colombia. Según el Banco Piano, la cotización vendedor, al 22 de julio de 2009, es de 18 centavos argentinos por cada 100 pesos colombianos.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia ejerce el control y la vigilancia sobre el cumplimiento del régimen cambiario en materia de importaciones y exportaciones de bienes, gastos asociados a las importaciones y exportaciones y financiación en moneda extranjera de importaciones y exportaciones. De allí que la aduana solicite la declaración de cambio, a la cual ya se ha hecho referencia en el apartado de "documentación usualmente exigida". Por otra parte, las operaciones financiadas a un plazo superior de 6 meses deben contar, además, con el registro de la operación en el Banco de la República de Colombia.

Días feriados y festivos.

Cuadro Nº2: Días feriados y festivos en Colombia

Conmemoración	Fecha
Batalla de Boyacá	7 de agosto de 2009
Día de la Asunción de la Virgen	15 de agosto de 2009*
Día de la Raza	12 de octubre de 2009
Día de todos los Santos	1º de noviembre de 2009*
Independencia de Cartagena	11 de Noviembre de 2009*
Inmaculada Concepción de María	8 de diciembre de 2009
Navidad	25 de diciembre de 2009
Año Nuevo	1º de enero de 2010
Reyes Magos	6 de enero de 2010*
San José	19 de marzo de 2010*
Jueves Santo	1º de abril de 2010
Viernes Santo	2 de abril de 2010
Pascuas	4 de abril de 2009
Día del Trabajador	1º de mayo de 2009
Ascensión del Señor	13 de mayo de 2010*
Corpus Christi	3 de junio de 2010*
Sagrado Corazón	30 de junio de 2010*
San Pedro y San Pablo	3 de julio de 2010*
Día de la Independencia	20 de julio de 2010

Fuente: Embajada de la República Argentina en la República de Colombia

**NOTA: Cuando los feriados no caen los días lunes, éstos son trasladados al lunes siguiente.*

CONCLUSIONES

Durante los pasados setenta años la economía colombiana ha sido un ejemplo de estabilidad. Hasta finales del año 1970 creció a un promedio del 5% por año y a pesar de los graves efectos que la crisis de la deuda tuvo en la mayoría de los países latinoamericanos en la década del '80, continuó su crecimiento aunque con tasas más modestas: mientras que las naciones de la región conservaron en esos años un promedio del 1,1%, el crecimiento medio de la economía en Colombia fue del 3,7%.

La liberalización de la economía en la década del '90 permitió que Colombia pudiera crecer nuevamente a un ritmo elevado, superando los niveles históricos. Entre 1992 y 1995 la economía de ese país conservó un promedio del 4,7 % anual. Sin embargo, en el transcurso del período 1996-1999, factores internos y externos disminuyeron este crecimiento excepcional y en 1999 el PBI bajó al 4,2 %. En la primera década de este siglo el comportamiento fue inestable: los primeros cinco años tuvieron un crecimiento menor al 4% (manteniendo el 1,5 % en 2001, el 1,8 % en 2002, el 2% en 2003, el 3,7% en 2004 y el 3,6% en 2005), mientras que a partir de 2006 comenzó un período de gran crecimiento, a tasas superiores al 5% (5,2% en 2006, 6,8% en 2007 y 8,2% en 2008). El programa de ajuste fiscal, la estrategia de defensa y seguridad, la credibilidad de gobierno y los altos precios de las exportaciones colombianas fueron las razones que explicaron el salto productivo de los últimos años.

La tradicional estabilidad nacional y las recientes reformas económicas han determinado que muchos países buscaran fortalecer las relaciones bilaterales con Colombia, como forma de intensificar los flujos comerciales. A su vez, existen otros elementos que hacen de ese país uno de los mercados más interesantes de América Latina. En primer lugar, su población, que es la más numerosa de la Comunidad Andina y la tercera al sur del Río Grande, después de Brasil y México. Cabe destacar que la población colombiana, cercana a los 45 millones de habitantes, está compuesta principalmente por jóvenes, ya que el 78% tiene menos de 45 años. Además, la República de Colombia posee la cuarta economía de América Latina, con un PBI anual de 240.440 millones que representa aproximadamente el 7% del PBI total de la región. Por último, según el último informe de las Naciones Unidas (ONU), el PIB per capita, que en 2008 fue de 7.770 dólares, es superior al promedio latinoamericano.

Todos estos elementos llevaron a que exportadores argentinos de diversas industrias hayan buscado incrementar los embarques destinados a este país, aspiración que ha demostrado ser exitosa, teniendo en cuenta las cifras de intercambio de los últimos años. La relación comercial bilateral entre la Argentina y Colombia registró un saldo favorable para nuestro país durante todo el período 2004-2008. Si se analizan esos cinco años, se observa que en 2004 el comercio bilateral totalizó 220,17 millones de dólares, mientras que en 2008 se registraron ventas por 961,32 millones, que significaron un incremento de 200%. La variación promedio anual de las exportaciones argentinas hacia este mercado fue del 32,34% mientras que la variación de las importaciones desde Colombia rondó el 37,7%.

Si se compara los años 2007 y 2008, se verifica un incremento del 40,15% de las exportaciones argentinas hacia este mercado, pasando de 576,03 a 807,28 millones de dólares. En cuanto a la demanda argentina desde el mercado colombiano, se aprecia un incremento del 69,24%, ya que durante 2007 las importaciones totalizaron 91,02 millones de dólares, mientras que en 2008 alcanzaron los 154,04 millones.

Respecto de la composición de las exportaciones argentinas hacia Colombia, se han destacado los siguientes productos: cereales (21,34%); grasas y aceites animales o vegetales (15,64%); residuos y desperdicios de las industrias alimentarias (14,66%); maquinaria no eléctrica (9,83%) y fundición de hierro y acero (5,8%). Estos cinco productos representan el 67,27% del total de las exportaciones argentinas hacia ese mercado.

Los principales productos que componen las importaciones argentinas desde este país son combustibles y aceites minerales (40,58%); plástico y sus manufacturas (19,05%); productos editoriales (5,66%); productos diversos de las industrias químicas (4,96%) y productos químicos orgánicos (4,05%). Estos cinco productos constituyen el 74,3% de las importaciones argentinas desde ese origen.

Más allá de las exportaciones nacionales mencionadas, existen productos cuyo potencial no ha sido aún explotado, entre ellos: químicos orgánicos e inorgánicos, productos del sector automotriz, productos del sector textil y plásticos.

De estas consideraciones finales se desprende que Colombia representa para los exportadores argentinos una gran oportunidad, que puede ser aprovechada mediante el desarrollo de una investigación del mercado y una estrategia de inserción adecuadas. A fin de avanzar en tal sentido, los productores cuentan con los servicios de inteligencia comercial, asistencia técnica y promoción comercial que ofrece la Fundación Export.Ar y con el apoyo de la embajada argentina en Bogotá. Ambos organismos ofrecen a los exportadores de nuestro país información relevante y un abanico de herramientas que pueden contribuir a promover su actividad en pos de la exportación hacia este promisorio mercado sudamericano.

Elaboración: Lic. Sebastián Fratto
Elaboración Acceso al mercado: MBA Leticia Sandoval

Contactos útiles

- *Gobierno en linea.gov.co: portal del estado colombiano http://www.gobiernoenlinea.gov.co*
- *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia: http://www.mincomercio.gov.co*
- *Cámara de Comercio de Bogotá - http://camara.ccb.org.co*
- *Portal Oficial de Inversión en Colombia: http://www.inviertaencolombia.com.co*
- *El Tiempo de Bogotá: periódico nacional con las principales noticias del país. http://www.eltiempo.com*
- *Portafolio: diario de economía y negocios en Colombia - http://www.portafolio.com.co*

ANEXO N°1

- *0207.13.00.00 Trozos y despojos de gallo o gallina, frescos o refrigerados ([31])*
- *0207.14.00.00 Trozos y despojos de gallo o gallina, congelados (6)*
- *0207.26.00.00 Trozos y despojos de pavo (gallipavo), frescos o refrigerados (6)*
- *0207.27.00.00 Trozos y despojos de pavo (gallipavo), congelados (6)*
- *0207.35.00.00 Trozos y despojos de pato, ganso o pintada, frescos o refrigerados (6)*
- *0207.36.00.00 Trozos y despojos de pato, ganso o pintada, congelados (6)*
- *1602.31.00.10 Trozos congelados y sazonados de carne de pavo (gallipavo) ([32])*
- *1602.32.00.10 Trozos congelados y sazonados, de carne de gallo o gallina (7)*
- *1602.39.00.10 Trozos congelados y sazonados, de carne de pollo (7)*
- *2804.70.10.00 Fósforo rojo o amorfo*
- *2806.10.00.00 Cloruro de hidrógeno (ácido clorhídrico)*
- *2807.00.10.00 Acido sulfúrico*
- *2807.00.20.00 Oleum (ácido sulfúrico fumante)*
- *2814.10.00.00 Amoníaco anhidro*
- *2814.20.00.00 Amoníaco en disolución acuosa*
- *2829.19.10.00 Clorato de potasio*
- *2836.20.00.00 Carbonato de disodio*
- *2841.61.00.00 Permanganato de potasio*
- *2901.10.00.00 Hidrocarburos acíclicos saturados*
- *2902.30.00.00 Tolueno*
- *2903.13.00.00 Cloroformo (triclorometano)*
- *2903.46.00.00 Bromoclorodifluorometano, bromotrifluromet ano y dibromotetrafluoretanos*
- *2903.62.10.00 Hexaclorobenceno*
- *2903.62.20.00 DDT (1,1,1-Tricloro-2,2 bis (p-clorofenil)etano)*
- *2904.20.10.00 Dinitrotolueno*
- *2904.20.20.00 Trinitrotolueno (TNT)*
- *2905.11.00.00 Metanol (Alcohol metílico)*
- *2905.12.20.00 Alcohol Isopropílico*
- *2905.13.00.00 Butan-1-ol (alcohol-n-butìlico)*
- *2909.11.00.00 Eter dietílico (óxido de dietilo)*
- *2914.11.00.00 Acetona*
- *2914.12.00.00 Butanona (metiletilcetona)*
- *2914.13.00.00 4-Metilpentan-2-ona (metilisobutilcetona)*
- *2914.40.10.00 4-Hidroxi-4-metilpentan-2-ona (diacetona alcohol)*
- *2915.24.00.00 Anhídrido acético*
- *2915.31.00.00 Acetato de etilo*
- *2915.33.00.00 Acetato de n-butilo*
- *2915.34.00.00 Acetato de isobutilo*
- *2915.39.20.10 Acetatos de propilo*
- *2915.39.20.20 Acetatos de isopropilo*
- *2918.90.90.90 Los demás ácidos carboxílicos con funciones oxigenadas suplementarias y sus anhídridos,*
- *2920.90.10.00 Nitroglicerina (nitroglicerol)*
- *2920.90.20.00 Pentrita (tetranitropentaeritritol)*
- *2924.29.40.00 Propanil (ISO)*
- *2933.52.00.00 Malonilurea (ácido barbitúrico) y sus sales*
- *2933.53.10.00 Fenobarbital (DCI)*
- *2933.53.20.00 Alobarbital (DCI), amobarbital (DCI), barbital (DCI), butalbital (DCI) y butobarbital*

31 Excepto provenientes de la Comunidad Andina (Resolución 12 de 16/VII/93).

32 Excepto provenientes de la Comunidad Andina, México y Chile (Resolución Nº 04 de 12/VI/98).

- *2933.53.30.00 Ciclobarbital (DCI), metilfenobarbital (DCI), pentobarbital (DCI)*
- *2933.53.40.00 Secbutabarbital (DCI), secobarbital (DCI) y vinilbital (DCI)*
- *2933.53.90.00 Sales de estos productos*
- *2933.54.00.00 Los demás derivados de la malonilurea (ácido barbitúrico); sales de estos productos*
- *2939.11.10.00 Concentrado de paja de adormidera.*
- *2939.11.20.00 Codeina*
- *2939.11.30.00 Dihidrocodeina (DCI)*
- *2939.11.40.00 Heroina*
- *2939.11.50.00 Morfina*
- *2939.11.60.00 Buprenorfina (DCI), etilmorfina, etorfina (DCI), hidrocodona (DCI), hidromorfona (DCI)*
- *2939.11.70.00 Nicomorfina (DCI), oxicodona (DCI), oximorfona (DCI), folcodina, tebacon (DCI) y tebaína*
- *2939.19.00.00 Los demás derivados de la codeina (metilmorfina)*
- *2939.19.00.00 Los demás alcaloides del opio y sus derivados; sales de estos productos*
- *2939.91.10.00 Cocaína*
- *2939.91.20.00 Ecgonina*
- *2939.91.90.00 Las demás sales y derivados de la cocaína*
- *2939.99.10.00 Escopolamina, sus sales y derivados*
- *2941.40.00.00 Cloranfenicol y sus derivados; sales de estos productos*
- *3002.10.31.00 Plasma humano y demás fracciones de la sangre humana*
- *3102.30.00.00 Nitrato de amonio, incluso en disolución acuosa*
- *3601.00.00.00 Pólvoras*
- *3602.00.11.00 Dinamitas*
- *3602.00.19.00 Los demás explosivos a base de derivados nitrados orgánicos*
- *3602.00.20.00 Explosivos a base de nitrato de amonio*
- *3602.00.90.00 Demás explosivos preparados, excepto la pólvora*
- *3603.00.10.00 Mechas de seguridad*
- *3603.00.20.00 Cordones detonantes*
- *3603.00.30.00 Cebos*
- *3603.00.40.00 Cápsulas fulminantes*
- *3603.00.50.00 Inflamadores*
- *3603.00.60.00 Detonadores eléctricos*
- *3604.90.00.00 Cohetes de señales o granífugos y similares, petardos y demás artículos de pirotecnia*
- *3606.90.00.00 Ferrocerio y demás aleaciones pirofóricas en cualquier forma. Demás artículos de materias inflamables a que se refiere la Nota 2 del capítulo.*
- *3814.00.00.00 Disolventes o diluyentes orgánicos compuestos, no expresados ni comprendidos en otra posición.*
- *3912.20.10.00 Colodiones y demás disoluciones y dispersiones (emulsiones o suspensiones)*
- *3912.20.90.00 Los demás nitratos de celulosa*
- *3915.10.00.00 Desechos desperdicios y recortes de plástico de polímeros de etileno ([33])*
- *3915.20.00.00 Desechos desperdicios y recortes de plástico de polímeros de estireno (8)*
- *3915.30.00.00 Desechos desperdicios y recortes de plástico de polímeros de cloruro de vinilo (8)*
- *3915.90.00.00 Desechos desperdicios y recortes de plástico de los demás plásticos (8)*
- *4012.11.00.00 Neumáticos (llantas neumáticas) recauchutados, del tipo de los utilizados en automóviles de turismo.*
- *4012.12.00.00 Neumáticos (llantas neumáticas) recauchutados, del tipo de los utilizados en autobuses o camiones.*
- *4012.13.00.00 Neumáticos (llantas neumáticas) recauchutados, del tipo de los utilizados en aeronaves.*
- *4012.19.00.00 Los demás neumáticos (llantas neumáticas) recauchutados*
- *4012.20.00.00 Neumáticos (llantas neumáticas) de caucho, usados*

33 Adicionados por Decreto Nº 2303 de 17/10/02.

- *4012.90.10.00 Protectores ("flaps") de caucho*
- *4012.90.20.00 Bandajes (llantas) macizos de caucho para neumáticos*
- *4012.90.30.00 Bandajes (llantas) huecos de caucho para neumáticos*
- *4012.90.40.00 Bandas de rodadura intercambiables para neumáticos*
- *6309.00.00.00 Artículos de prendería*
- *6310.10.00.00 Trapos, cordeles, cuerdas y cordajes, de material textil, en desperdicio o en artículos inservibles, clasificados…*
- *6310.90.00.00 Demás trapos, cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles.*
- *8710.00.00.00 Tanques y demás vehículos automóviles blindados de combate, inclusive con armamento; partes…*
- *8805.10.00.00 Aparatos y dispositivos para lanzamiento aeronaves y partes; para aterrizaje en portaaviones...*
- *8906.10.00.00 Barcos de guerra*
- *9301.11.00.00 Las demás piezas de artillería (por ejemplo: cañones, obuses y morteros)*
- *9301.19.00.00 Piezas de artillería (por ejemplo: cañones, obuses y morteros) autopropulsadas*
- *9301.20.00.00 Lanzacohetes ; lanzallamas; lanzagranadas; lanzatorpedos y lanzadores similares*
- *9301.90.00.00 Las demás armas de guerra, excepto revólveres, pistolas y armas blancas*
- *9302.00.00.00 Revólveres y pistolas, excepto los de las partidas 93.03 ó 93.04*
- *9303.10.00.00 Armas de avancarga*
- *9303.20.00.00 Demás armas largas de caza o tiro deportivo, tengan por lo menos un cañón ánima lisa*
- *9303.30.00.00 Demás armas largas de caza o tiro deportivo*
- *9303.90.00.00 Demás armas de fuego y artefactos similares que utilicen la deflagración de la pólvora...*
- *9304.00.10.00 Las demás armas de aire comprimido*
- *9304.00.90.00 Las demás armas, excepto las de la partida 93.07*
- *9305.10.00.00 Partes y accesorios de revólveres o pistolas*
- *9305.21.00.00 Cañones de ánima lisa*
- *9305.29.00.00 Demás partes y accesorios de armas largas de la partida 93.03*
- *9305.91.00.00 Partes y accesorios de armas de guerra de la partida 93.01*
- *9305.99.00.00 Demás partes y accesorios de artículos de las partidas 93.01 a 93.04*
- *9306.10.10.00 Cartuchos para pistolas de remachar o de matarife*
- *9306.10.90.00 Partes de cartuchos para pistolas de remachar o matarife*
- *9306.21.00.00 Cartuchos para armas largas con cañón de ánima lisa*
- *9306.29.10.00 Balines para armas de aire comprimido*
- *9306.29.90.00 Demás partes de cartuchos para armas largas con cañón de ánima lisa*
- *9306.30.10.00 Demás cartuchos*
- *9306.30.90.00 Partes para demás cartuchos*
- *9306.90.11.00 Municiones y proyectiles para armas de guerra*
- *9306.90.12.00 Arpones para lanzaarpones*
- *9306.90.19.00 Demás municiones y proyectiles*
- *9306.90.90.00 Partes de demás municiones y proyectiles*
- *9307.00.00.00 Sables, espadas, bayonetas, lanzas y demás armas blancas, sus partes y fundas*

EL MERCADO COLOMBIANO PARA EL EXPORTADOR ARGENTINO

Por Cristián S. Martínez Espinosa[1]

Como se ha podido observar a lo largo del presente Informe sobre Colombia, podemos concluir que es un país más que interesante para nuestros exportadores. Es un mercado con 44 millones de habitantes, siendo de esta manera el tercer país más poblado de América Latina. En 2008 el PBI de Colombia fue de 240.654 millones de dólares, lo cual arroja un producto por habitante de aproximadamente 5.000 dólares. En la composición de este PBI los datos más importantes lo constituyen la pérdida de importancia del sector agrícola y la mayor participación de los servicios. La agricultura pasó de representar el 25 % del PBI en 1970 a 9% en 2008, entre otras razones, por el proceso de urbanización y la rápida expansión del sector servicios. La industria pasó de representar el 21 % del PBI en 1970 a 37 % en 2008. Por el contrario, la importancia económica del sector servicios ha aumentado de manera exponencial, pasando su participación de un 27% en 1970 a un 54% en 2008, convirtiéndose de esta manera en el sector más importante de la economía colombiana.

El sector industrial representa aproximadamente el 37% del PBI. Su crecimiento ha sido inferior al de otros sectores de la economía. Los sectores más importantes son los alimentos y bebidas (31%), seguidos de la industria del caucho, plástico, vidrio y otros productos metálicos (22%), textiles (15%), refinación de petróleo (14%), productos químicos (11%) y maquinaria y equipo (7%). Por su parte el sector de la construcción ha tenido un comportamiento ampliamente favorable desde el 2002. La tasa de crecimiento ha sido superior a la de la economía como un todo. Este sector abarca no sólo la actividad de edificación que representa el 55%, sino también la construcción de obras civiles con el 45 % restante.

Es necesario destacar que si bien Colombia es un país con un largo conflicto interno producto de la guerrilla y el narcotráfico, factores estos que han generado una merma en su crecimiento - entre uno y dos puntos según algunas fuentes - actualmente, la generación de confianza en el país y en sus normas ha crecido de manera exponencial.
La economía colombiana se caracterizó por un relativo aislamiento durante la mayor parte del siglo XX, pero desde la segunda mitad de los años ochenta se redujeron los aranceles y en los noventa se desmanteló la gran mayoría de las restricciones a las importaciones buscando una mayor apertura al comercio internacional. De esta manera la liberalización comercial de la economía colombiana fue rápida y profunda caracterizada por una reducción promedio del arancel del 23 % en 1987 a un 7% en 1992.

En este contexto ha sido muy importante la integración de Colombia con sus vecinos la cual comenzó en 1969 con la firma del Pacto Andino. Esta integración le ha permitido diversificar sus mercados y aumentar las exportaciones no tradicionales. En este sentido en 2004, los países andinos negociaron un acuerdo de preferencias arancelarias con los Estados Parte del MERCOSUR lo que ha sido para Colombia una fuente importante de crecimiento para sus exportaciones.

No se puede dejar de mencionar las negociaciones que Colombia mantuvo por largo tiempo con Estados Unidos con la finalidad de llegar a la firma de un tratado de libre comercio con ese país. El Congreso colombiano aprobó el proyecto sin mayores trabas a principios de 2008, por su parte el Congreso norteamericano no lo ha aprobado hasta la fecha por diversas causas. Cuando el mismo entre en vigencia será el segundo en importancia en la región después del que existe entre México y Estados Unidos. En estos últimos años, Colombia ha avanzado en las negociaciones para suscribir acuerdos comerciales con Honduras, El Salvador y Guatemala (en bloque), Canadá, Chile y la Unión Europea. La negociación con los países de Centroamérica finalizó en 2007 y fue aprobado por el Congreso colombiano a principios de 2008, al igual que la de Chile.

¿Por qué Colombia?

La crisis que vivió Colombia a finales de los años 90 parece superada. El país mantuvo un crecimiento estable hasta el año pasado. Actualmente ha vuelto la confianza en los círculos empresariales. A la diversificación de la oferta exportable colombiana se encaminan acciones para la creación de empresas comercializadoras y el fortalecimiento de clusters.
A pesar de la grave crisis financiera internacional, los flujos de inversión extranjera para este año podrían caer cerca de 44 por ciento en el mundo. Sin embargo, Colombia presenta un balance más positivo, con una disminución de apenas

el nueve por ciento para el cierre del año. La tendencia de mayor confianza generó en Colombia un mayor flujo de inversión. Con respecto al 2010, hay consenso entre los ejecutivos colombianos al afirmar que la recuperación llegará en ese período. El inicio de las obras de infraestructura, la apertura de nuevos mercados y la entrada de más capital extranjero al país serán factores decisivos para el crecimiento.

En Colombia, el crecimiento económico del cuarto trimestre de 2008 y del primer trimestre de 2009 ha sido negativo. Son malas y buenas noticias. Malas porque el decrecimiento se está reflejando en los indicadores de empleo, y son buenas porque la contracción de la economía ha sido menos fuerte que en otros países de la región. En este escenario es relevante preguntarse si la tendencia de crecimiento en Colombia va a continuar o por el contrario estamos por presenciar un quiebre. A diferencia de otras economías fuertes en América Latina, se prevé que el país tendrá un crecimiento positivo en el cuarto trimestre. Este comportamiento positivo se podría explicar casi totalmente por el sector de la construcción que se estima crecerá 20 por ciento. Este resultado neutralizaría el 7,2 por ciento negativo de producción industrial y comercio que aún no muestra un cambio de tendencia, pero que se espera comience a registrar resultados menos negativos a partir del tercer trimestre. La confianza se ha recuperado en Colombia.

Según un informe del Banco Mundial, Colombia ascendió 16 posiciones en una encuesta aplicada a 183 países y que refleja el ambiente de cada lugar para concretar negocios y crear empresas. Colombia es el más atractivo de la Región para los inversionistas ocupando el lugar 37. Asimismo, se evidencia la mejora en el acceso al crédito mediante la promulgación de una ley sobre información crediticia. Colombia se ha convertido en líder regional en materia de protección a inversionistas. Y se han producido importantes avances en materia de apertura de empresas. En los últimos años el Gobierno Nacional ha emprendido reformas con el propósito de avanzar en la construcción de la confianza inversionista.

La estabilidad de la economía, la reducción de la violencia y la amplitud del mercado permitieron a Colombia escalar del puesto 74 al 69 en el ranking que realiza cada año el Foro Económico Mundial respecto al índice de competitividad de cada país. No obstante, problemas como el pobre entorno institucional, la infraestructura y la ineficiencia del mercado impiden que el país ocupe un mejor puesto en esta clasificación.

Otro factor de importancia es que el pueblo colombiano, se caracteriza por su amabilidad, simpatía y constancia en el trabajo. Además siente aprecio por el argentino, lo cual se ve reflejado en el trato cotidiano.

Las condiciones de seguridad han mejorado sustancialmente, hace seis años, salir de Bogotá era complicado y el problema del desempleo era mucho más preocupante que ahora, aunque sigue siendo alto.

La atracción de inversión es un objetivo primordial, para proyectos de infraestructura por un lado, y para generar transformación productiva y valor agregado, por el otro. Existen otros nichos de mercado donde se podrían realizar negocios muy interesantes: en turismo, en el sector de software, de servicios, de lo que se llama VPO (todos los procesos de contrataciones). Colombia no se ha movido sectorialmente con una estrategia específica en estos sectores. Es en este sentido que el sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) se encuentra en una etapa de expansión sectorial ya que existe consenso sobre la importancia de proveer este tipo de infraestructuras para el desarrollo económico. Es por ello que se le da una importancia primordial al desarrollo de los call centers, la migración hacia las telecomunicaciones móviles, el aumento en la penetración de cobertura en banda ancha e Internet y los centros de investigación TIC.

La Corporación Andina de Fomento (CAF) apoya en el país proyectos de muy diversa índole, desde energía (refinerías, gas o interconexión eléctrica) hasta el transporte y la logística: mejora de la red vial principal y secundaria, de las vías fluviales, puertos, aeropuertos y pasos de frontera, con un doble objetivo: dar cumplimiento a los compromisos adquiridos en la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) para impulsar el proceso de integración política, social y económica de Sudamérica, y mejorar la competitividad de la propia economía. Para tal fin el Gobierno colombiano está convencido de la necesidad de recurrir al modelo de concesión para poder alcanzar dichas metas.

El Estado colombiano le otorga al inversor extranjero la posibilidad de suscribir contratos de estabilidad jurídica por un

plazo de 20 años prorrogables por otros 20. Colombia es un país para invertir. Instalarse ya sea por su cuenta o con una empresa local, para producir aquí y reexportar a Latinoamérica, a los Estados Unidos (favoreciéndose del Tratado de Libre Comercio cuando entre en vigor) e incluso reexportar a Europa. Este es un país bien organizado industrialmente, pero la empresa colombiana puede necesitar varias cosas: capital, tecnología y "know-how".

Las grandes empresas de servicios han dado paso a pymes de otros sectores: industria del mueble, gestoras inmobiliarias, etc.

A quien venga a invertir a Colombia se le exigirá un estricto cuidado por el medio ambiente. De hecho, el Gobierno ha incorporado la lucha contra el cambio climático en su Plan Nacional de Desarrollo. Cuando una empresa tiene interés en ingresar en la región, se realiza un estudio del tipo de las emisiones que genera y de su tecnología y adquiere compromisos de no generar ni vertidos a las fuentes de aguas ni emisiones a la atmósfera.

Un punto importante y que debe ser tenido en cuenta es el encarecimiento que muchos de nuestros productos pueden sufrir al ingresar a este mercado por el alto costo de los fletes.

Consejos para el exportador argentino:

- *Considere el potencial del mercado colombiano y no descarte realizar negocios por razones de inseguridad. Se trata de un país de renta media con un crecimiento sostenido en los últimos años y una importante estabilidad política. La vida empresarial y comercial en las principales ciudades colombianas se desarrolla con normalidad.*

- *Aproveche la cercanía cultural, el contacto personal es importante. Es provechoso hacer uso de las buenas relaciones bilaterales y la simpatía que en general tienen los colombianos hacia nuestro país. Es fácil que el empresario colombiano lo sorprenda por su seriedad y alta calificación.*

- *Es importante ser cuidadoso en la elección de un distribuidor o importador, es por ello que no dude en contactar a la Sección Comercial de la Embajada de Argentina en Colombia para que lo ayude en esta identificación. Busque empresas especializadas y con amplia experiencia en el sector. Si va a iniciar relaciones comerciales, preste especial atención a los medios de pago y las garantías acordadas.*

- *No se recomienda ceder los derechos de marca ante el importador colombiano, los registros de importación deben quedar a nombre de la empresa argentina para poder cambiar de importador en el futuro. En la medida de lo posible, es importante proteger los productos de falsificaciones y copias. La piratería es una práctica extendida en el mercado colombiano.*

- *El exportador argentino puede optar por invertir en Colombia, se pueden aprovechar los acuerdos arancelarios que ofrece el mercado colombiano frente a terceros países, la nueva legislación para atraer inversión extranjera directa y la actual seguridad jurídica. Los costos laborales y de producción son bastante menos elevados que los que tendría que asumir en otros países de renta media y alta. Además existen numerosas facilidades y apoyos que están ofreciendo las instituciones de atracción de inversiones.*

- *Se recomienda al exportador argentino que viene con una agenda de negocios desplazarse a las oficinas de su contraparte, ya que el empresario colombiano es reacio a concurrir a una rueda de negocios en otro lugar que no sea su empresa.*

- *Trate de elegir un equipo de negociación estable, ya que cuando tenga su primera reunión, los colombianos comenzarán a establecer una relación personal y profesional, depositando cierta confianza en ellos, y por lo tanto no sería muy adecuado (ni bueno para el negocio) realizar cambios en el medio de las negociaciones. La confianza es de gran importancia para los empresarios colombianos. Si tiene alguna sospecha o presentimiento sobre lo que les expone, por muchas razones favorables que les dé es fácil que no lleguen a un acuerdo e incluso que cancelen las negociaciones.*

- *La jerarquía es muy importante en Colombia, aunque en cualquier tipo de negociación pueden participar ejecutivos y empleados de nivel intermedio. No obstante, las decisiones finales, siempre están en manos de los gerentes y ejecutivos de mayor nivel.*

- *Existe una gran diferencia entre negociar con empresarios colombianos del interior del país y los empresarios de la costa. Los empresarios del interior tienen fama de ser más formales y clásicos en los negocios. Los de la parte costera son más modernos y relajados en sus costumbres y formas de negociar.*

- *Las citas para concretar reuniones deben ser solicitadas por lo menos con dos o tres semanas de anticipación. Es un grave error hacer citas a través de cartas enviadas por el correo regular. Para eso, ellos prefieren las llamadas telefónicas, el fax y el correo electrónico.*

- *Sobre la puntualidad, los empresarios colombianos esperan que las horas de las citas se cumplan, sobre todo si estas son para negocios. Son realmente puntuales y esperan que los empresarios visitantes lo sean también. Sin embargo en las reuniones sociales, los invitados llegan con toda normalidad de 30 a 45 minutos de la hora señalada. Hay que destacar que a la hora del almuerzo (de 13:00 a 14:00 horas) nadie lo atenderá porque este horario es sagrado en Colombia.*

Con este análisis realizado sobre Colombia se ha intentado despertar el interés del exportador argentino que aún no ha explorado este campo que ofrece diversas y variadas posibilidades de negocios. Los colombianos sienten una gran empatía por la Argentina, están muy identificados con aspectos culturales y deportivos, es por ello que ha llegado el momento de que se sientan aún mas identificados con nuestros productos. Si bien la balanza comercial entre ambos países es ampliamente favorable a la Argentina, es necesario continuar trabajando para que más productos y empresas argentinas vean con agrado y como una oportunidad al mercado colombiano.

1 Secretario, jefe de la Sección Económica y Comercial de la Embajada de la República Argentina en Colombia

Seguro de caución para garantías aduaneras

En determinados supuestos, las obligaciones de hacer efectivo algunos pagos de las principales formas de operaciones aduaneras podrían quedar garantizadas. Si bien los tipos de garantías que pueden brindarse son varios, en la práctica se verifica un uso intenso del seguro de caución, que reúne los elementos de todos los seguros.

Compuesto por un conjunto de normas de derecho público, el derecho aduanero determina el régimen al que deben someterse quienes realizan operaciones directa o indirectamente vinculadas a la importación o exportación de mercaderías. Habitualmente, tales normas son de carácter impositivo, por lo que crean obligaciones a pagar, impuestos o tributos, pero también hay disposiciones de otro carácter que deben ser cumplidas por los interesados.

Todos esos derechos, tasas y demás tributos que las leyes de aduana exigen, en principio, deben abonarse íntegramente al contado antes de liberarse o despacharse la mercadería, salvo aquellos casos especiales en que resultan expresamente exceptuados de ese pago previo, siempre bajo un régimen de afianzamiento suficiente.

CARACTERISTICAS Y GENERALIDADES

A grandes rasgos, puede decirse que el seguro de caución para garantías aduaneras tiene por objeto cubrir esas fianzas requeridas por la Administración Nacional de Aduanas para de esta manera poder asegurarse la oportuna percepción de los tributos. Mediante este instrumento, el operador de comercio exterior constituye una garantía que cubre los tributos que deja de abonar en el momento de realizar la operación.

Estos seguros deben ser contratados por el importador y/o exportador de la mercadería en cuestión, quien actúa en carácter de tomador, a favor de la Dirección General de Aduanas en su carácter de asegurado. El asegurador responde por el cumplimiento de determinadas obligaciones por parte de un deudor para con el asegurado.

Son garantizados los derechos aduaneros, aranceles impositivos y las multas; la falta de pago de la prima no afectan en modo alguno el derecho del asegurado.

Mediante la presentación de la garantía, se posibilita la liberación de la mercadería hasta tanto se sustancien los expedientes que determinarán diversos puntos en discusión (clasificación de la mercadería, procedencia de derechos antidumping, diferencias de tributos, etc.).

Pese a tratarse de un seguro similar al de crédito, la diferencia básica entre ambos radica en que, en el caso del seguro de caución, es el deudor el que contrata (y paga) el seguro, figurando su acreedor como beneficiario.

El asegurador responde por el cumplimiento de determinadas obligaciones por parte de un deudor para con el asegurado. En el seguro de crédito, el asegurado debe previamente acreditar la insolvencia del tomador para tener derecho a ser indemnizado, no resulta relevante en el seguro de caución, donde lo que cuenta es el incumplimiento de la obligación.

A diferencia de otros métodos, como la fianza o aval bancario, no implica grandes pérdidas de disposición sobre el activo circulante: basta con pagar la prima del seguro para estar legalmente cubierto a todos los efectos. Esto constituye la principal virtud de este tipo de garantía.

De este modo, se establecen tres tipos de contratos:

- *el principal, que regula las relaciones entre el asegurado y el tomador;*
- *la póliza de seguro de caución, que regula las relaciones entre la compañía y el asegurado; y*
- *la solicitud y/o carta presentación y anexo, que regulan las relaciones entre el tomador y la compañía aseguradora.*

En consecuencia y a modo de definición concisa, el seguro de caución es un contrato accesorio al contrato principal, que regula las relaciones entre el asegurado y el tomador de la garantía.

Entre las principales ventajas del seguro de caución frente a otros tipos de garantías aduaneras se destacan:

- *La rapidez de contratación. Se minimizan los grandes costos de inmovilización de la mercadería en aduana. Quien toma el seguro puede realizar la operación de contratación en forma considerablemente rápida.*

- *La solvencia del tomador. La capacidad crediticia del tomador no es afectada por el seguro de caución, lo que refuerza su solvencia ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y previene la inmovilización del patrimonio que debería ofrecer en garantía.*

- *Una mayor accesibilidad. La posibilidad de acceso a un seguro de caución es superior a la que pueden brindar otras formas de garantías, como los avales bancarios.*

- *Los menores costos, frente a otras alternativas, como el aval bancario o el pago en efectivo .*

Dos necesidades pueden ser satisfechas a través de la utilización de este tipo de seguro: por un lado, las de los importadores y exportadores, que de lo contrario se enfrentan con el inconveniente de tener inmovilizado un capital importante durante un lapso de tiempo muy prolongado o no poder liberar las mercaderías en cuestión; de la misma forma el interés de la Aduana se ve complacido, toda vez que no caben dudas acerca de que el medio de garantía sugerido cumple absolutamente con los recaudos establecidos.

PARTES INTERVINIENTES

Como ya ha sido mencionado anteriormente, intervienen en éste como en todo seguro tres partes, que a continuación serán descriptas en mayor profundidad:

- *El asegurado. Es el beneficiario del seguro de caución y así se lo designa en la póliza respectiva. En este caso es la Aduana.*
- *El asegurador. Es la compañía de seguros, que a solicitud del cliente -denominado tomador- emite a favor de la Aduana el seguro de caución. No toda compañía de seguros está habilitada para operar este riesgo, sino que pueden hacerlo solamente aquellas que cuenten con la pertinente autorización de la autoridad de seguros del Estado y se encuentren inscriptas en el Registro de compañías de seguros autorizadas para operar en seguros de caución de operaciones aduaneras.*

- *El tomador. Es el cliente de la compañía, quien es obligado por una disposición legal a presentar ante la Aduana una garantía del cumplimiento de sus obligaciones. Normalmente, se trata del dueño de la mercadería, pero en ciertos casos la ley atribuye obligaciones aduaneras a quienes no son los propietarios.*

Usualmente, el despachante de aduana sería quien mejor conozca las operaciones de un cliente posible. Al corredor del seguro, y por último al asegurador, corresponderá solucionar la necesidad de garantías generadas por esas operaciones.

CARGAS DEL TOMADOR Y DEL ASEGURADO

No resulta admisible que el asegurador plantee cualquier tipo de exclusiones que no surjan en forma expresa y concluyente de la póliza. Sólo resultan oponibles al asegurado las cargas, obligaciones y exigencias que surjan de la póliza o de la ley.

En cambio, la relación entre el tomador y la aseguradora se encuentra regulada básicamente en la propuesta., que contiene una serie de obligaciones, cargas y exigencias a cargo del tomador.

El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones, cargas o exigencias que pesan sobre el tomador no puede afectar el derecho del asegurado puesto que de lo contrario no existiría garantía efectiva alguna para el beneficiario.

Cuando, de conformidad con lo establecido por las normas del Código Aduanero, deba observarse un procedimiento reglado para la liquidación de los tributos o para determinar la existencia del incumplimiento y/o la responsabilidad del deudor o responsable, el área competente deberá notificar también al asegurador, quien desempeñará el rol de parte en las actuaciones respectivas.

Hasta tanto se enmiende la omisión, el incumplimiento de este requisito se opondrá a la continuación de las actuaciones. El asegurador podrá emplear todas las defensas que correspondan al tomador y las propias que le competan.

DURACION

El momento de la concentración de voluntades producirá el comienzo formal de la vigencia del seguro, pero el comienzo material puede ser simultáneo, anterior o posterior al formal. La vigencia de la póliza es hasta el 31 de julio de cada año, mes en el cual la AFIP hace una recalificación del operador para determinar si debe o no renovar la garantía presentada. La aseguradora es responsable hasta tanto el último no cumplimente apropiadamente las obligaciones a su cargo, cubiertas por el seguro.

El tomador se encuentra obligado al pago de las primas durante todo el plazo de vigencia material del contrato. Usualmente las primas se pagan por período adelantado y en cuotas. El suscripto queda obligado al pago del seguro hasta que se produzca la devolución de la póliza o se haga entrega a la compañía de una certificación del asegurado, que libere de responsabilidad al asegurador.

APLICACION EN OPERACIONES ADUANERAS

Se presentan a continuación los diferentes tipos de garantías disponibles para el importador/exportador, que posteriormente serán detalladas con mayor precisión, sobre todo en los casos de aquellas garantías que resultan más importantes y frecuentes en el comercio exterior:

- **ANBE -** *Anticipo de beneficios. Cobro de beneficios en forma anticipada al cumplimiento de determinados pasos administrativos. Concepto a garantizar: importe del beneficio percibido más un 10 %. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. I), Ley 22.415.*

- **AUTO -** *Autoliquidación. Mercadería cuyo tratamiento tributario se halla supeditado a una clasificación arancelaria, valoración o aplicación de régimen tributario o de prohibiciones. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Arts. 226, 322 y 453 Inc. a), Ley 22.415.*

- **CLAN -** *Mercadería sujeta a análisis. Mercadería cuya clasificación se halla sujeta al resultado de análisis. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. a), Ley 22.41***5.**

- **COMP -** *Derechos compensatorios. Se garantizan estos derechos hasta tanto se determine si corresponde su aplicación. Concepto a garantizar: derechos compensatorios. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. g), Ley 22.415.*

- **DEFE -** *Importación de mercaderías con deficiencias. Importación de mercadería en reemplazo de otra, que cuenta con deficiencias. Se garantiza hasta el momento en que se efectúe la exportación de la mercadería original. Concepto a garantizar: tributos correspondientes a la importación. Se utiliza cuando se importa una mercadería para sustituir un envió anterior sin que haya sido reexportado. Normativa aplicable: Art. 85 Inc. 3, Decreto Nº 1001/25, Resolución Nº 1869/93 (Administración Nacional de Aduanas).*

- **DUMP -** *Derechos antidumping. Se garantizan estos derechos hasta tanto se determine si corresponde su aplicación. Concepto a garantizar: derechos antidumping. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. g), Ley 22.415.*

- **ECON -** *Envío en consignación. Exportación de mercadería en consignación. Concepto a garantizar: derechos de exportación. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. d), Ley 22.415.*

- **EGTR -** *Egreso con tránsito de área aduanera especial. Tránsito desde área aduanera especial hasta el punto de salida de la mercadería. Concepto a garantizar: tributos que gravaren la importación. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. j), Ley 22.415.*

- **ENES** - *Envíos escalonados. Importación o exportación de mercaderías a través del régimen de envíos escalonados. Se garantiza la eventual diferencia que surja del tratamiento tributario de las partes con relación al total. Concepto a garantizar: se garantizan las sumas que surjan de la diferencia de tratamiento tributario entre el bien completo y las partes incluidas en cada envío. Normativa aplicable: Resolución Nº 1243/92, Ministerio de Economía.*

- **EXTE -** *Exportación temporal. Régimen de exportación temporal. Concepto a garantizar: derechos de exportación aplicables. Normativa aplicable: Art.453 Inc. d), Ley 22.415.*

- **EXTP** - *Exportación temporal de mercadería de exportación definitiva prohibida. Régimen de exportación temporal para mercadería de exportación definitiva prohibida. Concepto a garantizar: derechos de exportación más valor imponible de la mercadería. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. d), Ley 22.415.*

- **FATR -** *Falta documento de transporte. Se garantiza la diferencia de tributos que pudiera surgir de la no presentación del documento. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 219, Ley 22.415.*

- **FAZF** - *Falta de documento zonas francas. Se garantiza la diferencia de tributos que pudiera surgir de la no presentación del documento. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 219, Ley 22.415.*

- **FCAE -** *Falta de certificado de origen área aduanera especial. Se garantiza la diferencia de tributos que pudiera surgir de la no presentación del documento. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 219, Ley 22.415.*

- **FCEO** - *Falta de certificado de origen MERCOSUR. Se garantiza la diferencia de tributos que pudiera surgir de la no presentación del documento. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 219, Ley 22.415.*

- **FCTX -** *Falta certificado de origen/Resolución No. 763/96 MEyOSP. Se garantiza la diferencia de tributos que pudiera surgir de la no presentación del documento. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 219, Ley 22.415.*

- **GPIN -** *Grandes proyectos de inversión. Tratamiento tributario preferencial sujeto al cumplimiento de determinadas obligaciones asumidas como condición de la asignación de un determinado régimen. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Resolución Nº 256/00, Ministerio de Economía.*

- **GTGL** - *Garantía global. Garantía aplicable a diversos motivos y operaciones. Concepto a garantizar: según el tipo de operación o subrégimen al que se afecta. Normativa aplicable: varias.*

- **IMTE** - *Importación temporal. Régimen de importación temporal. Concepto a garantizar: tributos que gravan la importación. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. c), Ley 22.415.*

- **IMTP** - *Importación temporaria de mercaderías de importación definitiva prohibida. Régimen de importación temporal para mercadería de importación definitiva prohibida. Concepto a garantizar: tributos que gravan la importación más valor en aduana de la mercadería. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. c), Ley 22.415.*

- **INVA** - *Investigación de valor. Diferencias de tributos que pudieran surgir del resultado de una investigación de valor. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. a), Ley Nº 22.415.*

- **INVO** - *Investigación de origen. Diferencias de tributos que pudieran surgir del resultado de una investigación de origen. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. a), Ley Nº 22.415.*

- **LIPU** - *Líneas de producción usadas. Tratamiento tributario preferencial sujeto al cumplimiento de determinadas obligaciones asumidas como condición de la asignación de un determinado régimen. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. e), Ley Nº 22415, Resolución Nº 511, Ministerio de Economía.*

- **MORA -** *Operación canal morado. Se garantizan diferencias tributarias que pudieran surgir como resultado de un análisis de valor de las mercaderías. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Resoluciones Generales Nº 857/00 y 1004/01.*

- **MOVA -** *Módulo valor. Se garantizan diferencias tributarias que pudieran surgir como resultado de un análisis de valor de las mercaderías. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Resoluciones Generales Nº 857/00 y 1004/01.*

- **REAU** - *Régimen automotriz. Se garantizan tributos cuya exigibilidad podría surgir del no cumplimiento de compromisos comerciales (balanceo de importaciones con exportaciones).Concepto a garantizar: diferencias de tributos (sujeto a requerimientos de compensación de importaciones con exportaciones). Normativa aplicable: Decreto Nº 660/00.*

- **RECU -** *Recurso impugnación. Libramiento de mercadería con liquidación de tributos impugnada por el contribuyente. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Art. 1053, Ley Nº 22415.*

- **REDU -** *Reducción arancelaria. Se garantizan diferencias tributarias que pudieran surgir como resultado de un análisis de valor de las mercaderías. Concepto a garantizar: diferencias de tributos. Normativa aplicable: Resolución Nº 19/99, del ex MEyOySP.*

- **SUCO** - *Sumario contencioso. Liberación de mercadería sujetas a sumario por presunta infracción.Concepto a garantizar: diferencias de tributos que pudieran surgir del fallo contencioso. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. h) e i), Ley Nº 22415.*

- **SUEX** - *Sustitución de exportaciones. Exportación de mercadería en reemplazo de otra que posee deficiencias. Se garantiza hasta el momento en que se efectúe la reimportación de la mercadería original. Concepto a garantizar: derechos de exportación. Se utiliza cuando se exporta una mercadería para sustituir un envío anterior sin que el mismo haya sido reimportado. Normativa aplicable: Art. 85º Inc 3, Decreto Nº 1001/82, Resolución Nº 1869/93 (ANA).*

- **TRAN** - *Tránsito terrestre: Mercadería en tránsito. Concepto a garantizar: tributos que gravaren la importación. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. j), Ley 22.415.*

- **TRAP -** *Tránsito terrestre con mercadería de importación prohibida: Mercadería de importación prohibida en tránsito. Concepto a garantizar: tributos que gravaren la importación más valor en aduana de la mercadería. Normativa aplicable: Art. 453 Inc. j), Ley 22.415.*

- **Habilitación de depósitos fiscales.** *Garantiza los tributos que graven la exportación o importación para consumo de la mercadería depositada y, cuando se halle afectada por prohibiciones de carácter económico y no económico, su valor total en Aduana. Concepto a garantizar: tributos que graven la importación o exportación para consumo y, en caso de prohibiciones, el valor en Aduana de la mercadería. Normativa aplicable: Resolución 3343/94 (DGA), Anexo II, inciso e), modificado por RG 1087/01 (AFIP).*

Transito de mercaderías a través del territorio aduanero

Las mercaderías que ingresan a un país, por lo general, están destinadas a ser nacionalizadas y deben abonar los tributos correspondientes. Sin embargo, en los casos en que ese ingreso es meramente ocasional, la Aduana permite el pasaje de la mercadería sin pagar tributos.

Existen también otras variantes. En algunas oportunidades el importador cuenta con su propio depósito fiscal, motivo por el cual la mercadería importada es considerada en tránsito durante el trayecto desde el puerto hasta el ingreso a dicho depósito. En estos casos, el tránsito sólo se autoriza bajo una garantía que cubra los eventuales tributos.

Se garantiza el monto de los derechos de importación de mercaderías que ingresan al país en forma meramente ocasional, y que por lo tanto la Aduana permite que transiten por el territorio nacional sin pagar los derechos que hubieran correspondido en el caso de tratarse de mercaderías importadas para consumo interno.

Admisiones temporales

En todos los casos que sean exportados en un plazo fijo, la admisión temporal de mercaderías con fines determinados puede ser autorizada por la aduana sin el pago previo de los impuestos que gravan a la importación. Esas mercaderías pueden sufrir durante su permanencia en el país alguna transformación, elaboración, mezcla, pero excepto de contar con un permiso expreso de la autoridad competente, esas mercaderías no pueden ser transferidas.

Por regla general, el retorno al exterior de las mercaderías admitidas temporalmente en cumplimiento de la respectiva obligación estará exenta de todo gravamen que con el carácter de impuesto recayera sobre la exportación.

Podrá exceptuarse total o parcialmente de la franquicia cuando la mercadería retorne luego de haber sido perfeccionada o beneficiada de cualquier modo, podrá admitirse, a pedido del interesado efectuado hasta el momento de vencerse el plazo o su prorroga del retorno al exterior, que la admisión temporal se convierta en nacionalización, siempre que al tiempo de producirse ésta no estuviera vigente una prohibición o suspensión de importación de la mercadería de que se trate, siendo en su caso aplicable al efecto el arancel y demás gravámenes, vigentes en este ultimo momento, que correspondan, salvo que se encuentre específicamente previsto otro tratamiento.

La póliza cubre el cumplimiento de esa obligación de retorno en el tiempo y forma concedidos en la autorización de ingreso.

Draw back

Los trámites administrativos para el cobro de los importes alcanzados en los regímenes de Draw Back, por la exportación de productos manufacturados, pueden provocar considerables demoras.

Por este motivo, el régimen de garantía puede recurrirse: para autorizar el retorno de los importes correspondientes al momento de producirse el ingreso de la mercadería a depósito aduanero para su exportación.

En consecuencia, con fijación al régimen de garantía que rija, el remitente, exportador o propietario de la mercadería que ingrese a depósito aduanero, con el fin de su exportación para consumo, podrá cobrar los importes que le correspondieran en concepto de draw back. De no producirse la exportación para consumo dentro del plazo que determina la reglamentación, será aplicada una multa y todas las sumas recibidas deberán devolverse; a lo que habrá que sumarle los accesorios que se hubieran devengado desde la fecha de recepción de los anticipos.

Falta de documentación

La administración aduanera podrá autorizar el trámite de las operaciones en las cuales, el registro de la pertinente declaración, se pretendiera efectuar sin la presentación conjunta de toda o parte de la documentación complementaria. La eventual aplicación de cargos y las demás responsabilidades emergentes por no agregar los documentos es lo que puede cubrirse con el seguro de caución. El mismo procedimiento se aplica ante la falta de documentación complementaria vinculada al otorgamiento de un beneficio tributario o de un tratamiento preferencial: la garantía cubre un importe equivalente a la diferencia con el tratamiento general y común. Esto es normalmente aplicable al certificado de origen, que acredita que la mercadería merece realmente el tratamiento preferencial.

Garantías por tributos a la exportación

Mediante la póliza del seguro de caución también se puede prever el afianzamiento de los tributos, siempre que con anterioridad sea aceptado expresamente. Con el objeto de poder acelerar este trámite de autorización, se establece que los petitorios para operar bajo el régimen de garantías deben tener un tramite preferencial y urgente en cada una de las instancias previstas. Por otra parte, en el caso de que la resolución fuera favorable, esa determinación alcanzará para las operaciones que, en relación con la firma en trato, pretendan llevarse a cabo en el futuro, ya sea en forma individual o con sujeción a una garantía global.

Este trámite de autorización previo es la única diferencia que ofrece el afianzamiento mediante aval bancario con el que se realiza mediante seguro de caución. El vencimiento de la póliza se produce simultáneamente con el vencimiento del plazo con que cuenta el exportador para el pago de los tributos afianzados.

Diferencias de derechos de importación o exportación

Es posible utilizar el seguro de caución para asegurar el pago de los importes que se adeuden o pudieran adeudarse al fisco como consecuencia de la eventual exigencia de diferencias de derechos. El libramiento de la mercadería puede otorgarse mediante el previo pago de los tributos que el propio importador o exportador estimen procedentes, garantizándose la diferencia.

Este régimen de garantía puede ser utilizado mientras no exista resolución administrativa o judicial que haya establecido el valor definitivo de la mercadería. Vale decir, sólo pueden garantizarse los derechos de una operación aduanera en trámite. Cuando este trámite haya concluido mediante la correspondiente determinación tributaria, quienes pretendan despacharla a plaza para consumo, o apelar a esa resolución, sólo podrán hacerlo mediante el depósito del dinero en efectivo de la suma en discusión.

Habilitación de depósitos aduaneros

El depositario de mercaderías de importación, almacenadas en los depósitos aduaneros, es responsable frente a la Aduana junto con el propietario, el importador y el consignatario del pago de los tributos correspondientes a las mercaderías faltantes. Si faltara la mercadería de importación, almacenada por cualquier motivo bajo la destinación suspensiva de depósito aduanero, se presumirá -sin admitirse prueba en contrario al sólo efecto tributario- que ha sido importada para consumo.

Desde el punto de vista del negocio de caución, la redacción de las normas determina una consecuencia muy particular, a saber, que el asegurador de caución responderá siempre que la mercadería depositada "falte", cualquiera sea el motivo, sin admitirse que esa circunstancia pueda haberse producido por fuerza mayor.

En tales supuestos, el garante debe responder por los recargos aduaneros impagos. Por ello, es una condición habitual exigir al depositario que endose a favor del asegurador de la caución una póliza de todo riesgo, contratada en una compañía general de seguros generales, que cubra los riesgos de incendio, robo o hurto, entre otros, de la mercadería depositada.

EL SEGURO DE CAUCION EN ARGENTINA

En la Argentina el mercado de seguros de caución se encuentra operando desde hace más de 40 años; vale decir, está muy desarrollado. Internacionalmente, es considerado como un mercado profesional y líder en América Latina, ya que posee alta capacidad de uso, debido al alto respaldo que puede ofrecer a los tomadores. Hay muchas aseguradoras de caución con capacidad para responder, tanto a pequeñas como a grandes empresas.

Los seguros de caución son contratados en compañías de seguros debidamente autorizadas a operar en el ramo por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Dichas aseguradoras deben estar autorizadas, para emitir este tipo de garantías, por la Dirección General de Aduanas. Para tales fines existe un Registro de entidades emisoras de garantías, que puede ser consultado por el interesado mediante e-mail a la casilla de correo electrónico: garantías@afip.gov.ar
También puede recurrirse al siguiente sitio: http://www.afip.gov.ar/genericos/emisorasGarantias

En cuanto a los requisitos para la suscripción, el potencial tomador de la póliza (importador/exportador) debe presentar ante el asegurador (compañía de seguros) una carpeta con antecedentes, que deberá ser aprobada por la compañía de seguros. Los requisitos a cumplir varían, pero generalmente incluyen:

- *Estatuto y sus modificaciones.*
- *Estados contables de los tres últimos ejercicios.*
- *Detalle de deudas bancarias y financieras.*
- *Manifestación de bienes de los avalistas.*
- *Referencias comerciales y bancarias.*
- *Detalle de bienes de uso.*
- *Detalle de compras y ventas del último año.*
- *Aval certificado ante escribano.*
- *Situación impositiva de la empresa.*
- *Solicitud del seguro de caución.*

El tomador del seguro de caución tendrá un límite, en cuanto a las garantías que puede obtener de una compañía de seguros, que depende de la capacidad patrimonial del tomador. Asimismo, las compañías aseguradoras cuentan con un cupo ante la Dirección General de Aduanas, que se va liberando a medida que las garantías presentadas quedan desafectadas.

El régimen de garantías vigente para el comercio exterior, que contempla el uso de seguros de caución, está previsto en la ley 22.415, Código Aduanero , en los artículos 453 a 465.

ELABORACION: AGUSTIN BRUNO BOZZOTTI

Bibliografía y fuentes consultadas

- *"Nuevos principios de Comercio Internacional". Ed. Macchi.Carlos A. Ledesma*
- *Revista Énfasis Logística. Año 10, número 2*
- *AFIP - Administración Federal de Ingresos Públicos*
- *Servicio Comercial de Estados Unidos en Argentina*
- *Makler Seguros S.A.*

Información comercial
Principales documentos elaborados
Junio-Septiembre 2009

Fichas sectoriales

- *Ficha sector – Carne vacuna*
- *Ficha sector – Carne aviar*
- *Ficha sector – Productos lácteos*
- *Ficha sector – Maíz*
- *Ficha sector - Vinos*

Intercambio comercial

- *Intercambio comercial con Brasil*
- *Intercambio comercial con Egipto*
- *Intercambio comercial con Paraguay*
- *Intercambio comercial con Honduras*
- *Intercambio comercial con el Reino Unido y la UE*
- *Intercambio comercial con países islámicos*

Análisis de tendencias y sectores

- *Exportaciones argentinas del sector pesca (actualización)*
- *Exportaciones argentinas de productos farmacéuticos (actualización)*
- *Exportaciones argentinas de alimentos*
- *Análisis de exportaciones argentinas por grandes rubros. Período: Noviembre-Junio (29-07)*
- *Tendencia internacional y exportaciones argentinas de agua mineral*

Antenas de monitoreo sectorial

- *Antena de biocombustibles*
- *Antena de biotecnología*
- *Antena de software*

Planes de Promoción Sectorial (PPS)

- *PPS de equipamiento para la industria cárnica*
  - *Mercados: Kazajstán, India, Nigeria y Nicaragua*
- *PPS de turismo salud*
  - *Mercados: Costa Rica, México, India y Tailandia*

Informe Export.Ar

- *Informe Export.Ar 38*
  - *Informe Mercado: Colombia*
  - *Informe Producto: Maderas*
  - *Caso exitoso: Grupo Muresco*
  - *Informe Comercio Exterior: Seguro de caución para garantías aduaneras*

Informes Preferias

- *Informe IFLS Colombia 2009*
- *Informe APIMONDIA Francia 2009*
- *Informe ANUGA Alemania 2009*

Informe de Prospectiva

- *Negocios del Futuro Nº 2: El mercado angoleño*

Supermercados en el mundo

- *Supermercados en el mundo. Edición Nº 1. Europa I*
- *Mercados: Alemania, Austria, Bosnia y Herzegovina, R. Checa, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia.*

Otras publicaciones

- *Listado de importadores estadounidenses de alimentos.*
- *Listado de importadores de pastelería y congelados en España*
- *Informe principales puertos receptores exportaciones argentinas contenerizadas.*
- *Resumen de principales informes elaborados Nº1: mayo-julio*

Próximas publicaciones

- *Negocios del Futuro Nº 3: Brasil*

- *Informe Export.Ar 39*
  - *Informe Mercado: India*
  - *Informe Producto: Agua mineral*
  - *Caso exitoso*
  - *Informe Comercio Exterior: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*

- *PPS de Maderas*
  - *Mercados: República Dominicana, Costa Rica, Israel y Emiratos Árabes Unidos*

- *Guía de mercado: Singapur*

- *Supermercados en el mundo. Edición Nº 2. Europa II*

- *Resumen de principales informes elaborados Nº2: agosto-octubre*

Nota: consultar la sección "Publicaciones" de www.exportar.org.ar o solicitarlas a través del módulo "Consultas"

PULL TO OPEN

EMPRENDEDOR SE NACE. PERO TAMBIÉN SE HACE.

MANIFIESTO DEL EMPRENDEDOR

www.dhl-mundopyme.com

0810-2222-DHL (345)

Cumple tu sueño. Haz que tu negocio llegue al mundo importando y exportando a más de 210 países de la forma más rápida y eficaz, con entrega express a las 10:30 en EE UU y a las 12:00 dentro de América Latina*. Con DHL Express ninguna frontera detendrá tu sueño.

TU SUEÑA, NOSOTROS CUMPLIMOS.

DHL EXPRESS

* Restricciones aplican en algunos países.

EXPERTOS EN LOGÍSTICA
DE EVENTOS
BTG®
ARGENTINA S.A.
Ferias
Exhibiciones
Congresos
Servicios Especiales
Azopardo 1337, (C1107ADW) Buenos Aires,
Tel: +54 11 4363-9350 fax: +54 11 4363-9351
corporate@btg-argentina.com / www.btg-argentina.com

Toda la información para el comercio exterior en un solo lugar.

- Actualización normativa diaria.
- Se actualiza automáticamente via internet.
- Equipo experimentado de Consultas, telefónicas o via email.
- NCM, Derechos, Reintegros, Sufijos de Valor, Antidumping, Intervenciones, Prohibiciones, Acuerdos ALADI, Normas de Origen.

ARCHIVOS DEL SUR S.R.L.

La forma más rápida y segura de respaldar sus decisiones

www.pcram.net

PERU 566 PISO 3 (C1068AAB) TEL/FAX: (++5411) 5032-1144 / BUENOS AIRES. ARGENTINA

JOFESH TRAVEL

- Turismo Internacional y Nacional
- Turismo Receptivo
- Turismo Aventura
- Corporativo - Viajes de Incentivo
- Organización Integral de Eventos
- Organización de Ferias y Congresos

Córdoba 859 3º c
C.P. 1054
T.: (05411) 60918787
www.jofeshtravel.com.ar
info@joseshtravel.com.ar

Legajo 13533 disp. 0224/08

ALQUILE SIN CARGO TELEFONIA CELULAR PARA USO EN EL EXTERIOR

Para su viaje de negocios alquile un teléfono celular con **línea de cada país y cobertura global.**

Phonerental
Alquiler de Telefonía Celular y Satelital
+(54-11) 4311-2933
info@phonerental.com.ar // www.phonerental.com.ar

Educación Ejecutiva
EN SAN ANDRÉS

PRÓXIMOS PROGRAMAS EJECUTIVOS:

ENFOQUE DINÁMICO DE LA ESTRATEGIA: 16 y 23 de octubre | 16 horas

VALUACIÓN DE EMPRESAS EN LATINOAMÉRICA: 26 y 27 de octubre | 16 horas

CONSULTE BENEFICIOS ESPECIALES PARA EMPRESAS AFINES A LA FUNDACIÓN EXPORT.AR

+INFO

CENTRO DE EDUCACIÓN EMPRESARIA
MIEMBRO DE UNICON Y DE ALIANZA SUMAQ
Tel.: (54-11) 4725-7011
Email: cee@udesa.edu.ar
www.udesa.edu.ar/cee

UNIVERSIDAD CON AUTORIZACIÓN DEFINITIVA. DECRETO PEN 978/07

Universidad de SanAndrés

sumaq.com

www.info-just.com
COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO

- Tratamiento arancelario Mercosur.
- Estadísticas de comercio argentino.
- Empresas importadoras y exportadoras.
- Normas reguladoras.
- Nomenclador aduanero.
- Informes puntuales.
- Informaciones útiles.

AMERICA EDITA S.A.
Defensa 1460 (C1143AAF) Buenos Aires - Argentina
Tel./Fax: (54 11) 4361 6610/0793/7933
E-mail: info@info-just.com http://www.info-just.com

Todo lo que necesita tu empresa, encontralo en un solo lugar.

AGENDA PROVEEDORES

La guía más completa de productos y servicios para las Pymes.
www.paginasamarillas.com.ar/proveedores

Páginas Amarillas

El Grupo Coface facilita el comercio internacional entre empresas brindando información comercial, calificación crediticia, recobro internacional y ***seguro de crédito a la exportación.***

coface ARGENTINA

Ricardo Rojas 401 Piso 7 (C1001AEA)
Buenos Aires. Argentina.

Tel.: (54-11) 5288-5000
Fax.: (54-11) 5288-5050

E-mail: coface.argentina@coface.com
www.coface.com.ar www.cofacerating.com

LÍDER EN INFORMACIÓN PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Tarifar.
comercio exterior

LA MÁS COMPLETA BASE DE DATOS DEL MERCADO

VERSION DIGITAL
[aplicativo en cd]

VERSION WEB
www.tarifar.com

ACTUALIZACIÓN ON LINE

NOMENCLATURAS
NCM | ALADI | Aranceles Latinoamericanos
Notas Explicativas.

COMPENDIO NORMATIVO
Un Tratado sobre comercio exterior que abarca todos los temas del sector.

LEGISLACION
Leyes, Decretos, Resoluciones, Código Aduanero, Circulares BCRA.

JURISPRUDENCIA
Fallos de la Suprema Corte, Cámaras y Tribunal Fiscal, sobre Aduana y Comercio Exterior.

ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR
Importaciones y Exportaciones de Argentina.
Acceso vía web.

TARIFAR CUENTA CON LA TRAYECTORIA, PROFESIONALISMO Y RESPALDO DE EMPRESAS LÍDERES EN SOLUCIONES PARA EL COMERCIO EXTERIOR GUIA PRACTICA S.A. EDICIONES IARA S.A. CORREPAR

TARIFAR · GUIA PRACTICA · IARA
Suipacha 1380 . 7º Piso (C1011ACO) Ciudad de Buenos Aires. Tel./Fax: 4393-4842 / 4328-9001 www.tarifar.com www.guiapractica.com.ar www.iara.com.ar

PREMIO EXPORT•AR 2009

Solicitud de Inscripción

FUNDACIÓN EXPORT•AR
Paraguay 864 (C1057AAL)
Ciudad de Buenos Aires,
Argentina
Telefax: (54 11) 4114 7700
www. exportar.org.ar

FUNDACION EXPORT AR

Inteligencia Comercial
Promoción Comercial
Asistencia Técnica para exportadores
Perfiles de mercado e investigaciones de mercado
Identificación de mercados por productos
Encuentros de negocios por medio de ferias,
Exhibiciones, showrooms y agendas
Información referida a leyes de comercio exterior.
Seminarios nacionales e internacionales y cursos

FUNDACION EXPORT AR

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto

WWW.EXPORTAR.ORG.AR