



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA**

CARRERA DE POSGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Tema: Oportunidad de exportación de Plataforma Draper a Paraguay.

Autor: Julieta Soledad Simonovich

Director: Elsa Marinucci

Fecha – 16 de julio de 2020

Índice

| | |
|---|----|
| Resumen----- | 3 |
| Palabras claves ----- | 4 |
| Introducción ----- | 5 |
| Capítulo I – La empresa ----- | 7 |
| Capítulo II – Mercados ----- | 10 |
| Mercado de maquinarias agrícolas ----- | 11 |
| Mercado de plataformas ----- | 14 |
| Capítulo III – Producto ----- | 16 |
| Plataforma/Cabezal Draper ----- | 17 |
| Características técnicas ----- | 18 |
| Tratamiento arancelario ----- | 19 |
| Capítulo IV – Competencia ----- | 22 |
| Capítulo V – Paraguay ----- | 26 |
| Economía----- | 29 |
| Entorno para la inversión extranjera ----- | 31 |
| Comercio Exterior ----- | 32 |
| Sistema de Transportes e Infraestructura----- | 33 |
| Estructura de comercialización----- | 34 |
| Promoción de ventas----- | 34 |
| Viajes de negocios----- | 36 |
| Cultura para los negocios----- | 37 |
| Acuerdos Comerciales----- | 38 |

| | |
|--|----|
| Acceso al mercado----- | 38 |
| Documentos y formalidades----- | 39 |
| Capítulo VI -FODA ----- | 41 |
| Capítulo VII -Trámites en Argentina ----- | 43 |
| Capítulo VIII – Estrategia de ingreso----- | 48 |
| Capitulo IX – Medio de pago ----- | 52 |
| Capítulo X – Costos de exportación ----- | 58 |
| Conclusión ----- | 62 |
| Bibliografía ----- | 63 |
| Anexo I- Documentos ----- | 65 |
| Oferta de cotización ----- | 67 |
| Factura proforma ----- | 68 |
| Factura de exportación----- | 69 |
| Lista de empaque ----- | 70 |
| Documento de transporte ----- | 71 |
| Anexo II – Modelo de secuencia de fechas ----- | 72 |
| Anexo III – Imágenes del Draper fabricado por el exportador ----- | 76 |
| Anexo IV - Entendiendo el contexto actual y pensando a futuro----- | 79 |

Resumen

Este trabajo se basa en la exportación de un producto de fabricación nacional, plataforma/cabezal Draper, a un mercado externo como el de nuestro lindante Paraguay.

El objetivo es brindar a la empresa en estudio un asesoramiento que le permita llevar a cabo su primera experiencia internacional, posicionar el producto en este nuevo mercado y tal vez sentar las bases de una expansión mucho mayor en esta nueva modalidad comercial.

Se trata de una PyME que se encuentra en pleno crecimiento, dedicada a la fabricación de plataformas convencionales.

La gran expansión agrícola y el aumento de la productividad por hectárea de los cultivos, producto de los avances en biotecnología, genética y manejo de los cultivos, demandan equipos de mayores capacidades de trabajo para poder cosechar esos cultivos en tiempo y forma, y es por esto por lo que Tecnicolon busca diferenciarse adaptando el ancho del Draper a la necesidad del cliente. Son equipos para soja, trigo, sorgo, cebada, arroz, poroto, etc. alimentando de manera uniforme a la cosechadora, sin amontonamiento.

La agricultura en Paraguay está en muy alto crecimiento. El gobierno, con un sistema tributario muy bajo, promueve su desarrollo y el establecimiento de nuevas empresas productoras. La mejora de las técnicas de producciones agrícola siempre ha sido parte de las prioridades de este.

Adicionalmente, se incorpora el impacto del COVID-19 en América Latina, Argentina y Paraguay, el rubro en el cual se desempeña la empresa es considerado una de las actividades esenciales y no se ve afectado por las restricciones de aislamiento, teniendo la posibilidad de incrementar la cantidad de personas abocadas al mismo en desmedro de otras actividades destinadas al consumo, el nuevo coronavirus ha tenido un grave impacto humano y económico a nivel mundial y las cifras están aumentando en la región.

Como asesor en comercio exterior se brinda a la empresa una gran cantidad de herramientas e información actual que le permita sentirse más segura al momento de iniciar una relación comercial internacional.

Palabras clave

Exportación – Plataforma Draper – Argentina – Paraguay.

Introducción

Este trabajo analizará la factibilidad de ingresar un producto de fabricación nacional llamado draper a un mercado externo como el de nuestro lindante Paraguay.

El draper es una plataforma que se adapta a los diferentes terrenos y los distintos cultivos existentes tanto en nuestro país como en aquel al que se desea exportar, en los cuales realizan su trabajo las cosechadoras de granos. El mayor diferencial con que cuenta este elemento es que reduce de un 10 a un 15% las pérdidas de granos y economiza un 20% el consumo de combustible con relación a otras plataformas más obsoletas y que carecen de la tecnología del producto analizado.

Analizando las posibilidades de expansión, se estudió la factibilidad de ingresar en distintos mercados además del paraguayo, como lo son el de Vietnam, Reino Unido, Sudáfrica y Brasil, todos estos más atractivos que el del país seleccionado pero mucho más complejos para las posibilidades de negociación de nuestra empresa de estudio, Tecnicolon, dadas las características de Pyme que reúne la misma, como son la baja cantidad de empleados, el escaso capital de trabajo, el hecho de estar alquilando los galpones donde lleva a cabo la operatoria, que generan limitaciones propias de una empresa que requiere una base sólida de crecimiento paulatino previa a “pegar el salto” y convertirse en una sociedad con ambiciones mayores.

Los motivos por los cuales no se ingresó en los mercados mencionados en el párrafo anterior son varios, desde la distancia geográfica hasta la imposibilidad de sortear barreras arancelarias, pasando inclusive por inconvenientes menores pero inconvenientes al fin, como son las diferencias de idioma, ideológicas y culturales que nos separan. Inclusive quedó fuera del análisis el mercado brasilero, que a pesar de ser limítrofe al nuestro y con unas posibilidades de expansión mucho mayores, tiene la gran desventaja de ser el principal productor de maquinarias agrícolas de Latinoamérica, lo que lo vuelve demasiado competitivo para el análisis en esta etapa de nuestra empresa de estudio.

En fin, la selección de Paraguay está avalada por bajas barreras arancelarias y de ingreso para productos importados, es un país con un modelo económico agroexportador muy similar al nuestro donde inclusive favorecen tanto el idioma como la idiosincrasia y, lo

más importante, nuestro producto está sobrevaluado porque las empresas que comercializan son de primera línea como John Deere, New Holland, MacDon, cuyos productos son de una alta calidad pero lo que conlleva también a un elevado precio que el productor promedio no puede afrontar.

Es justamente en esa brecha precio-calidad donde nuestra empresa de estudio se quiere posicionar dentro del mercado paraguayo para llevar a cabo su primera experiencia internacional y, quien sabe, tal vez sentar las bases de una expansión mucho mayor una vez que consiga establecerse y acomodarse en esta nueva modalidad comercial. Un pequeño paso para Tecnicolon, que puede ser un gran paso para los drapers nacionales en territorio extranjero.

Capítulo I

La empresa

TECNICOLON es una empresa fundada en el año 2004 en la ciudad de Colón, provincia de Buenos Aires, dedicada exclusivamente a la fabricación y actualización de plataformas convencionales.

Tecnicolon es una empresa familiar en pleno crecimiento que tiene como premisa la satisfacción de sus clientes y el compromiso con cada uno de ellos, empresa reconocida y valorada por la excelente calidad de sus productos.

La empresa evolucionó rápidamente debido a la calidad de sus productos y la aceptación de sus clientes.

Según la necesidad de cada cliente, Tecnicolon ofrece una amplia variedad de productos disponibles:

Barras Flexibles de Corte para Cosechadoras: flexible que se adapta a cualquier tipo de cosechadora, tanto nacional como importada, mejorando el rendimiento de esta.

Equipo muy liviano, de corte prolijo, de entrega uniforme, con bajo desgaste de gomas y menor gasto de combustible de la cosechadora. La barra de corte es totalmente regulable lo que permite la modificación del ángulo de corte.

Flexibles: fabricante de barras flexibles desde 16 a 45 pies. Estas barras son adaptables a cualquier tipo de cosechadora, se caracterizan por un excelente corte, un peso reducido y un bajo costo de mantenimiento, lo que converge en un excelente rendimiento, logrando una óptima entrega a la cosechadora.

Molinetes: producción de molinetes convencionales y orbitales para todo tipo de plataformas.

Reformas – Alargue de Plataformas hasta 45 pies: aplicable a todo tipo de plataformas, nacionales e importadas.

Tecnicolon es reconocido en el mercado por la calidad en el alargue de plataformas. Las reformas que realizan son muy prolijas, lo que permite una excelente terminación en el resultado final.

Draper: Tecnicolon adapta el ancho del Draper a la necesidad del cliente. Fabricación propia y reforma plataformas usadas a Draper.

Son equipos para soja, trigo, sorgo, cebada, arroz, poroto, etc. Alimenta de manera uniforme a la cosechadora, sin amontonamiento.

Reduce de un 10 a un 15% las pérdidas de granos.

Baja un 20% el consumo de combustible.

El Draper Tecnicolon posee lonas fijas y un flexible que copia de manera correcta el terreno, ambos de muy bajo mantenimiento. El sistema de regulación de ángulo hace que su cosechadora se adapte a cada condición de cosecha durante el día. Esto se traduce en más horas de trabajo y menor desgaste del equipo.

Posventa: asistencia técnica a sus clientes ante cualquier duda o inconveniente en los equipos.

Su compromiso es que sus clientes puedan utilizar la tecnología Tecnicolon de manera óptima y con el mayor rendimiento posible.

Capítulo II

Mercados

Mercado de Maquinaria Agrícola

La industria de maquinaria agrícola genera eslabonamientos productivos e impulsa el desarrollo de nuevos proveedores. Los principales segmentos son tractores, cosechadoras, sembradoras, pulverizadoras e implementos (conjunto heterogéneo de equipos de arrastre y componentes adicionales a los equipos autopropulsados -por ejemplo, cabezales específicos para cosecha).

Representa el 1,6% del Valor Agregado Bruto generado por todo el sector manufacturero y el 1% del empleo registrado privado del sector industrial. El nivel de empleo de este sector se mantiene, en promedio, alrededor de los doce mil puestos de trabajo registrados en el sector privado. Los perfiles laborales del sector generalmente se concentran en recursos humanos calificados.

En cuanto a la localización geográfica, alrededor del 90% de los fabricantes de maquinaria agrícola se concentra en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba.

| AÑO | 2002 | 2011 | 2012 | 2014 | 2020 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|
| Mercado total del país M/U\$S | 340 | 1.450 | 1.300 | 1.750 | 2.230 |
| Venta Producción Nacional M/U\$S (mercado interno) | 225 | 810 | 800 | 1.250 | 1.360 |
| Importaciones M/U\$S | 115 | 630 | 500 | 500 | 600 |
| Exportaciones M/U\$S | 30 | 260 | 260 | 350 | 1.000 |
| Balanza Comercial M/U\$S | -85 | -370 | -240 | -150 | +400 |
| | Negativa | Negativa | Negativa | Negativa | Positiva |
| Puestos de trabajo genuinos directos más indirectos prorrateados | 35.000 | 90.000 | 90.000 | 95.000 | 117.500 |
| Facturación total del Mercado Interno, Mercado Nacional más Exportaciones (M/U\$S) | 255 | 1.080 | 1.060 | 1.600 | 2.630 |
| Cantidad de países donde se exporta | 12 | 32 | 30 | 30 | 35 |
| Cantidad de empresas que exportan | 15 | 100 | 95 | 100 | 150 |

Fuente: **Estimaciones de INTA Manfredi**

Cuadro N°1: Evolución de los últimos años y análisis prospectivo del Mercado Interno y Exportaciones del sector de Maquinaria Agrícola y Agro partes de Argentina.

La venta de máquinas agrícolas durante el cuarto trimestre de 2019 alcanzó¹ una facturación de 16.908,2 millones de pesos, que representa un aumento de 75,3% en relación con el mismo trimestre de 2018.

Es importante destacar que Argentina cuenta con una institución pública como es el INTA única en Latinoamérica que articula investigación con extensión y que a su vez posee un vínculo directo con las cámaras del sector (CAFMA, CIDETER, AFAMAC, MAGRIBA, entre otras), para asistir con la mejor información a este mercado y a los potenciales compradores de las máquinas argentinas.

La demanda de equipos se determina, en parte, por los márgenes esperados de rentabilidad de los principales granos (particularmente de cereales y oleaginosas). La relación entre el precio de los equipos y los principales commodities agrícolas es considerado un factor importante en las decisiones de inversión.

Otro factor determinante de la demanda de maquinaria agrícola es la adopción de nuevas tecnologías en los métodos de producción (siembra directa). Las nuevas tecnologías en los métodos de siembra impulsan el empleo de pulverizadoras y fertilizadoras, modifican la demanda de sembradoras y las características requeridas con respecto a los tractores.

En términos de comercio exterior el sector de maquinaria agrícola representa el 0,2%² de las exportaciones locales.

La maquinaria agrícola argentina exporta entre 260 y 300 M/US\$/año en máquinas, agro partes y repuestos con destino a 30 países de varios continentes, la máquina agrícola argentina siempre estuvo y estará acompañada por el valor agregado del Know how de un sistema productivo de cultivos y pasturas amigable con el recurso suelo y el ambiente.

Argentina lidera a nivel de Latinoamérica el desarrollo del sistema de siembra sin labranza y con cobertura de residuos, o sea la siembra directa. Lidera también el manejo de los cultivos y los insumos por ambiente con la fabricación y adopción de máquinas

¹ AFAT - Informe de la industria de maquinaria agrícola – Cuarto trimestre 2019. Disponible en: <http://afat.org.ar/wp-content/uploads/2020/04/4to-Trimestre-2019-INDEC.pdf>

² AFAT - Informe de la industria de maquinaria agrícola – Cuarto trimestre 2019. Disponible en: <http://afat.org.ar/wp-content/uploads/2020/04/4to-Trimestre-2019-INDEC.pdf>

inteligentes para la agricultura de precisión y también lidera a nivel global el desarrollo del almacenaje de granos y forrajes en bolsas plásticas impermeables exportando bolsas a 50 países. Las exportaciones de maquinarias agrícolas tienen como destinos principales Brasil, Paraguay y Uruguay. En 2018 cayeron las compras de Uruguay y Bolivia y se redujo su participación entre los destinos de exportación. Canadá se posiciona como un comprador importante detrás de Brasil. Los principales orígenes de las importaciones son Alemania, EE. UU. y Brasil.

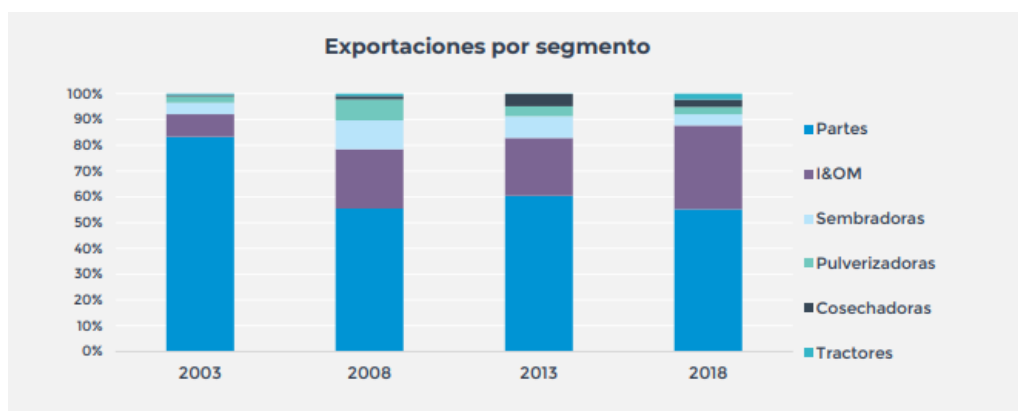
Según el Ministerio de Hacienda Presidencia de la Nación.³ la balanza comercial es estructuralmente deficitaria; cosechadoras y tractores lideran las compras externas.

2012-2013 presenta un récord de exportaciones por las compras de Venezuela basados en convenios de transferencia tecnológica (cosechadoras y tractores).

A partir de 2014 tiene lugar una contracción de las exportaciones. Las mismas comienzan a recuperarse en 2017.

Las importaciones aumentan a partir del 2016 (implementos, tractores y cosechadoras), tendencia que se profundiza en 2017 (59%).

En 2018 aumentan las exportaciones (10%) y disminuyen las compras externas (18%) contrayendo el déficit comercial. Mientras que las exportaciones alcanzaron los US\$ 145,8 millones, las compras de equipos importados fue de US\$ 882,5 millones.



³ Ministerio de Hacienda Presidencia de la Nación – Disponible en: [https://www.argentina.gob.ar/hacienda - Informes de cadena de valor. Maquinaria agrícola](https://www.argentina.gob.ar/hacienda-Informes-de-cadena-de-valor-Maquinaria-agrícola), abril 2019.

Las regiones con mayor potencial futuro por crecimiento de la productividad agrícola vía equipos son Asia/Pacífico, América Latina, Europa Oriental, África y Medio Oriente.

Mercado de Plataformas

El mercado de cabezales maiceros está compuesto por productos tanto de origen nacional como importado. Dentro de los fabricantes más importantes de nuestro país hay que mencionar a firmas como Mainero, Allochis, Maizco, Ombú, Franco Fabril, De Grande, Tecnor; más 3 ó 4 fabricantes más, los cuales sumados representan el 95% del mercado. Dentro de los importadores se destacan Akron (AGS) Brasil, Vence Tudo de Brasil y John Deere que comercializa productos brasileños y completa la gama pudiendo importar algunos cabezales maiceros de México y/o de EE. UU.

En cabezales de soja y trigo, hasta ahora existen pocos fabricantes en Argentina; los más representativos son Piersanti que fabrica y modifica cabezales tradicionales y Draper y José Allochis que fabrica cabezales para Claas y próximamente incorporará un Draper de 40 pie. A su vez, la firma Maizco mostró su nuevo cabezal Draper siendo muy bueno para el mercado dada la buena tecnología que tiene incorporada este producto.

En la Argentina, 12 marcas participan en el mercado de plataformas de lona tipo draper, con una oferta disponible de 27 versiones, de las cuales 60% corresponde a equipos fabricados en el país. A ello se agregan varias empresas locales que realizan adaptaciones de plataformas convencionales al sistema de lona.

Las compañías multinacionales ya han respondido al mercado importando cabezales Draper. Case presentó una versión de 40 pies de ancho de labor, con barra de corte articulada en 3 tramos, similar al Mac Don canadiense, el cual también está disponible con similares características a las mencionadas. Agco presenta una versión de 40 pie, flexible, hidroneumático, con un solo molinete y doble cuchillas sincronizadas. Por su parte, John Deere lanzó recientemente un Draper de 35 o 40 pie de ancho, flexible, hidroneumático,

⁴ Ministerio de Hacienda Presidencia de la Nación – Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/hacienda> - Informes de cadena de valor. Maquinaria agrícola, abril 2019.

con doble cuchilla sincronizada, 2 molinetes, 5 lonas en movimiento asociadas a la dinámica del flexible.

Capítulo III

Producto

Plataforma/Cabezal Draper

La gran expansión agrícola y el aumento de la productividad por hectárea de los cultivos, producto de los avances en biotecnología, genética y manejo de los cultivos, demandan equipos de mayores capacidades de trabajo para poder cosechar esos cultivos en tiempo y forma. Cosechadoras con motores de mayor potencia (los cuales ya superan ampliamente los 500 Hp), que alimentan a sistemas de trilla, separación y limpieza de mayor capacidad de trabajo, deben ser alimentadas por cabezales de mayor ancho de labor para trabajar en forma armónica con la capacidad de trabajo de la máquina cosechadora.

De todas las operaciones que realiza la maquina cosechadora (corte, alimentación, trilla, separación, limpieza, almacenaje, descarga y distribución de los residuos de la cosecha), la recolección es la función de mayor preponderancia en el cultivo. Al momento de la cosecha, el cultivo se vuelve muy susceptible al desgrane y por lo tanto exige un tratamiento muy suave en la acción del molinete, barra de corte, posición del sinfín o ángulo del Draper. En condiciones normales de cosecha, el 70 % de pérdidas ocasionadas por la cosechadora son debidos al cabezal, por lo tanto, es el elemento para prestar mayor atención a la hora de realizar el control y calibraciones de cosecha.

Ventajas agronómicas del uso de plataforma Draper⁵:

- ✓ *Mayor uniformidad a menor potencia:* capacidad de trabajo con mayor volumen de material que llega desde la barra de corte hasta el embocador de manera pareja, constante y uniforme, facilitando de ese modo la trilla. A diferencia de los cabezales tradicionales de traslado por sinfín, en donde el arrastre del material llega enroscado al embocador y demanda más potencia al motor de la máquina.
- ✓ *Mayor rendimiento en tiempo:* es posible extender la jornada de trabajo sobre el terreno cultivado cerca de una hora más que si se trabaja con cabezal tradicional. Esto es posible ya que el cabezal de alimentación del draper con lonas o caucho minimiza la demanda de potencia.

⁵ Plataformas draper: ventajas agronómicas – Disponible en: <https://blog.mercosur.com/plataformas-draper-ventajas-agronomicas/>

- ✓ *Menor daño a semillas y materiales:* el cabezal de alimentación con sistema de lonas permite traslado del material de manera uniforme. El movimiento se da sin causar retorcimiento ni provocar enroscado, disminuyendo posibilidades de daño.
- ✓ *Menos fricciones:* el sistema de lonas evita las fricciones, remolinos y acumulaciones que muchas veces se generan en los mecanismos de sinfín, minimizando las pérdidas ocasionadas por desgranados innecesarios o empastes en el molinete, por ejemplo. El draper reduce al mínimo ese triángulo “negro” que siempre queda entre el molinete, el sinfín y la base de la plataforma de corte, lo que agiliza el tránsito y evita aglomeraciones de plantas, vainas y granos sueltos.
- ✓ *Menos roturas:* reducción de roturas en piezas internas de la máquina, en general derivadas de las menores sobrecargas que supone el abastecimiento homogéneo. Este factor también ayuda a reducir el consumo de combustible.

Características Técnicas del producto

Draper Tecnicolon - ancho útil, 35 pies de corte.

Largo: 10,5 metros

Ancho: 2,42 metros.

Alto sin carro: 2 metros.

Con carro: 2,80 metros.

Peso: 4200 kilos

Estructura cilíndrica con pre embocador regulable con cilindros hidráulicos. Lo cual permite regular el ángulo de ataque de la puntonera. Sistema de alimentación por cintas de lonas, se alimenta a través de cintas de lonas con barrotos transportadores. Dos cintas en sentido transversal y una central en sentido longitudinal al avance de la cosechadora. Sin fin pateador que acompaña la alimentación. Basculación compuesta por ruedas niveladoras, pulmón neumático con reloj lectura de libras. Las ruedas acompañan el radio de giro de la cosechadora. Barra de corte flexible y flotante con doble mando, cuchillas equipada con

patines individuales forrados con paragranos de acero inoxidable. Chapa alimentadora en acero inoxidable, cuerpos de flexibles montados sobre bujes de goma, permitiendo un movimiento longitudinal y absorbiendo vibraciones. Molinete Orbital.

Carro transportador, de estructura reforzada, construido con tubos conformados. Sistema avatrén adelante con radio de giro 180° con lanza regulable y desmontable, ejes, cuatro paquetes de elásticos y ruedas duales con cubiertas. Paragolpes, luces, apoyo de plataforma registrable.

Tratamiento Arancelario del producto

8433.51.00.900 V

Descripción

84

REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS

8433

MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS DE COSECHAR O TRILLAR, INCLUIDAS LAS PRENSAS PARA PAJA O FORRAJE; CORTADORAS DE CESPED Y GUADAÑADORAS; MÁQUINAS PARA LIMPIEZA O CLASIFICACIÓN DE HUEVOS, FRUTOS O DEMÁS PRODUCTOS AGRÍCOLAS, EXCEPTO LAS DE LA PARTIDA 84.37.

8433.5 -Las demás máquinas y aparatos de cosechar; máquinas y aparatos de trillar:

8433.51.00 -Cosechadoras-trilladoras

8433.51.00.900 Las demás

DE % 12% - Tope Máximo \$ 3 por cada dólar exportado

Por Decreto N.º 793/18 se fija hasta el 31/12/2020 un Derecho de Exportación del 12%, con un tope máximo de \$ 3 por cada Dólar Estadounidense del valor imponible o del precio FOB, según corresponda. En el caso de mercaderías cuya exportación estaba gravada, el derecho de exportación establecido será adicionado a los derechos de exportación vigentes.

En el caso de tratarse de exportadores que en el año calendario inmediato anterior a la fecha del registro de la correspondiente solicitud de exportación para consumo hayan exportado menos de U\$S 20.000.000, se concederá un plazo de espera de 60 días corridos,

sin intereses, contados a partir del día siguiente al del libramiento. Este plazo no alcanzará a las operaciones de exportación por cuenta y orden de terceros.

RE % 5% Reintegro

Reintegro aplicable a las exportaciones hacia Intrazona o Extrazona.

Tratamientos Especiales

Derecho de Exportación - Desgravación para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs): Se desgrava desde el 08/05/2019 y hasta el 31/12/2020, del derecho de exportación fijado por el Decreto N° 793/18, a las exportaciones de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs), definidas en el artículo 2° de la Ley N° 24.467 y sus modificatorias, que excedan, en términos de su valor FOB, a las realizadas por cada empresa en el año calendario inmediato anterior. Las MiPyMEs podrán acceder al tratamiento previsto siempre que las exportaciones que hayan realizado en el año calendario inmediato anterior no hubieran excedido los U\$S 50.000.000. La desgravación dispuesta se aplicará con relación a las exportaciones realizadas a partir de la operación con la que se haya superado el valor FOB conforme se determina a continuación:

a) Para los sujetos que hayan realizado exportaciones en el año calendario inmediato anterior, el monto anual sujeto a desgravación no podrá superar los U\$S 600.000. Para los sujetos que hayan realizado exportaciones en el año 2018, la desgravación aludida y el tope se calcularán tomando como base las exportaciones realizadas en dicho año.

b) Para los sujetos existentes al momento de la aplicación de este régimen, que no hayan realizado exportaciones en el año calendario inmediato anterior, el monto anual sujeto a desgravación no podrá superar los U\$S 300.000.

Cuando se superen los parámetros establecidos la desgravación procederá, respecto de la operación, por la parte que corresponda. Las exportaciones efectuadas por cuenta y orden de terceros no serán consideradas. Cuando la realidad económica indicara que el exportador no es el real destinatario del tratamiento previsto la Administración Federal de

Ingresos Públicos (AFIP), procederá a liquidar el tributo omitido, con más sus intereses, y a aplicar las sanciones que pudieren corresponder.⁶

⁶ Nomenclaturas: <http://web.tarifar.com/>

Capítulo IV
Competencia

La producción de maquinaria agrícola se encuentra dispersa en más de 50 países que cuentan con las capacidades tecnológicas necesarias para la fabricación de estos equipos. Existen alrededor de 1.500 firmas a escala mundial pero sólo quince representan más del 60% del mercado global.

Entre los principales países exportadores se encuentran Alemania, EE. UU, Bélgica y China. En conjunto, representaron el 60% de las exportaciones mundiales de maquinaria agrícola por un valor total de US\$ 10,6 mil millones en 2017.⁷

La mayoría de las empresas que dominan el mercado son filiales de empresas multinacionales. Las tres primeras son también empresas líderes a nivel mundial. Agco-Allis, John Deere y Case New Holland concentran alrededor del 80% de las ventas de esta industria. El alto grado de modularización es un factor clave en los determinantes de competitividad sectorial al permitir la obtención de economías de escala.

En su mayoría, los módulos se encuentran a cargo de empresas multinacionales con presencia local y/o regional. En el segmento de las cosechadoras, los grados de concentración son menores.

El principal proveedor latinoamericano es Brasil, con ventas de US\$ 313 millones debido a la producción realizada por las filiales multinacionales que instalaron sus plantas productivas en su territorio.

En Paraguay existen importadores que comercializan en el país diversos productos, entre ellos, equipos para el sector agrícola ganadero, empresas que además brindan servicio post venta, repuestos y asistencia técnica-mecánica permanente. A partir de esta información y luego de analizar el mercado actual en Paraguay se detallan un listado de importadores con las respectivas marcas que comercializan en plataformas:

| <i>Importador</i> | <i>Marca que comercializa en plataformas</i> |
|--------------------------------------|--|
| Automotores y Maquinaria, S.A.E.C. A | JohnDeere - Kuhn SA |
| CAMPOS DEL MAÑANA S.A. (CMSA) | Allochis |

⁷ Ministerio de Hacienda Presidencia de la Nación – Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/hacienda> - Informes de cadena de valor. Maquinaria agrícola, abril 2019.

| | |
|--|---------------------|
| COMERCIO DE TRACTORES E IMPLEMENTOS DEL PARAGUAY(COTRIPAR)SA | GTS do Brasil |
| KUROSU Y CIA S.A. | JohnDeere |
| TAPE RUVICHA S.A. | NewHolland |
| CIABAY | NewHolland - MacDon |

Cuadro N°3: Importador – Marca que comercializan plataformas en Paraguay.

Las importaciones de maquinarias agrícolas tipo cosechadoras -comparando al año 2019- tuvieron una variación -10,9% ⁸.

John Deere ocupa la primera posición de cosechadoras con 51% de participación, New Holland registra el 29,9%, Case el 11,6 % y Claas un 6,1 % de participación en el mercado de marcas importadas en Paraguay.

La producción de equipos de estas compañías multinacionales conlleva altos costos fijos que generan fuentes de economías de escala, con un elevado grado de internacionalización común en todas estas empresas, muchas de ellas, con plantas productivas en los cinco continentes y una red de filiales y concesionarios para abastecer la demanda en cada región así también como la prestación de servicios financieros que apoyan al proceso de compra.

Al ser Argentina líder en el sistema de siembra sin labranza y con cobertura de residuos (siembra directa), así como el manejo de los cultivos y los insumos con la fabricación y adopción de máquinas inteligentes para la agricultura de precisión motiva a empresas exportadoras en crear una red de distribuidores que permita tomar posición en un mercado consciente de la importancia en la calidad de los equipos.

Una buena estrategia de precios puede ser decisiva para el éxito del ingreso a un nuevo mercado, pero en el contexto de la maquinaria agrícola donde no se dispone de una tienda online que ofrezca a los usuarios y/o posibles nuevos compradores el precio del producto se realiza una investigación en el mercado actual a través del contacto directo con empresas importadoras simulando el interés en la compra de una plataforma Draper, para lo cual se cita el siguiente precio de referencia.

⁸ Importación de automotores y maquinarias 2020 – disponible: <https://www.cadam.com.py/estadisticas>

Según información obtenida por un contacto con CIABAY Agricultura en buenas manos, (empresa que posee una oferta completa, capaz de obtener una visión integral del negocio de los clientes y de interactuar en cualquier etapa, contribuyendo para la mejoría de los resultados del agricultor) una plataforma Draper MacDon⁹ modelo FD75 35 pies, modelo ya existente en el mercado desde hace varios años tiene un precio de venta de U\$S 85.000.- más IVA (Impuesto al Valor Agregado: 10 %).

⁹ Empresa canadiense que se especializa en fabricar equipos de cosecha a nivel mundial.

Capítulo V

Paraguay

La información detallada a continuación surge de un informe brindado por la Embajada de la República Argentina en la República del Paraguay Sección Económica y Comercial., Paraguay - Guía de negocios 2018 y de un informe publicado en Argentina Trade Net – Mercados Internacionales, Perfil de mercado para la exportación de maquinarias, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, cortadora de césped al Paraguay:



País: Paraguay

Capital: Asunción

Población: 6.956.071

Superficie: 406.752 km²

Sus límites son: Al Norte, Brasil y Bolivia, al Este, Brasil y Argentina, al Sur, Argentina y al Oeste Bolivia y Argentina.

Moneda: guaraníes (1 EUR=7.067,9800 PYG)

Religión: Mayoritariamente cristianismo

Pertenece a: FMI, MERCOSUR, OEA, ONU.

Paraguay es la economía número 93 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2017 fue de 6.854 millones de euros, con una deuda del 19,84% del PIB. Su deuda per cápita es de 986€ euros por habitante.

La última tasa de variación anual del IPC publicada en Paraguay es de septiembre de 2019 y fue del 2,6%.

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Paraguay, en 2018, fue de 4.972€ euros, con lo que ocupa el puesto 100 de la tabla, así pues, sus ciudadanos tienen, según este parámetro, un nivel de vida muy bajo con relación al resto de los 196 países del ranking de PIB per cápita.¹⁰

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los paraguayos tienen una mala calidad de vida.

Paraguay se encuentra en el 113º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.

Paraguay es el primer productor mundial de energía eléctrica limpia y renovable gracias a las tres represas hidroeléctricas que funcionan en su territorio, es el cuarto mayor exportador mundial de soja, el quinto mayor exportador mundial de carne bovina, el sexto exportador de maíz y tiene la tercera mayor flota de barcasas en el mundo.

El guaraní, moneda oficial del Paraguay que acaba de cumplir 73 años, no ha sufrido grandes devaluaciones y ha logrado la fortaleza suficiente ante los shocks externos y las oscilaciones del mercado internacional.

Los sólidos fundamentos macroeconómicos, que incluyen una deuda del sector público moderada y un régimen de metas de inflación, son la base de estas perspectivas favorables que se han reflejado en costos de endeudamiento menores a los de otros países de la región.

Los sectores identificados con mayores oportunidades de negocios para las empresas argentinas son alimentos y bebidas, vinos, equipamiento, materiales y servicios para el sector de la construcción, muebles, maquinarias e insumos para la agroindustria, software, industria naval, medio ambiente, equipamiento médico, moda y diseño.

¹⁰ Paraguay Guía de negocios 2018, informe brindado por la Embajada de la República Argentina en la República del Paraguay Sección Económica y Comercial.

Asimismo, el rubro franquicias posee un entorno alentador para continuar con su desarrollo en Paraguay.

La agricultura en Paraguay está en muy alto crecimiento. El Gobierno, con un sistema tributario muy bajo, promueve su desarrollo y el establecimiento de nuevas empresas productoras. La mejora de las técnicas de producciones agrícola siempre ha sido parte de las prioridades del Gobierno.ca

Para responder a la demanda internacional creciente de productos agrícolas naturales, los agricultores se adhirieron a la producción biológica en numerosos sectores y sacan un mejor provecho.

La buena calidad de las tierras y el clima soleado de Paraguay, son un activo principal para el cultivo de plantas medicinales. El Paraguay tiene las competencias para responder a la demanda a partir de empresas productoras de aceites esenciales destinos medicinal, perfumería y otros derivados.

La soja es el principal producto de la agricultura mecanizada paraguaya y el principal productor de divisas para el país. Paraguay es el cuarto productor mundial de soja y si bien es el producto estrella con una producción anual aproximada de 8.000.000 de toneladas, en la actualidad tiene más de un millón de hectáreas plantadas.

Economía¹¹

Paraguay logró un importante crecimiento económico y prosperidad compartida en los últimos 15 años. La economía creció al 4,5 por ciento anual en promedio (2004-2017), crecimiento económico que estuvo acompañado por una reducción de la pobreza. La pobreza total y la extrema disminuyeron en 49 y 65 por ciento, respectivamente. En general, la reducción de la pobreza en Paraguay fue mayor que la reducción regional promedio en América Latina, aunque no tan fuerte al considerar la tasa de crecimiento económico.

La economía de Paraguay estuvo en recesión en el primer semestre de 2019 debido al débil desempeño de sus principales socios comerciales, especialmente Argentina, y a las

¹¹ Paraguay panorama general – 2019 - <https://www.bancomundial.org/es/country/paraguay/overview#1>

condiciones climáticas adversas. Tras una expansión del 3,7 por ciento en 2018, el PIB real disminuyó 2,5 por ciento interanual en el primer semestre de 2019. El bajo crecimiento en Brasil y la contracción en Argentina (que representan el 30 y el 31 por ciento de las exportaciones de Paraguay, respectivamente), junto con una fuerte depreciación del peso, contribuyeron a la reducción de las exportaciones paraguayas en 4,6 por ciento, mientras que las inversiones fijas cayeron en 11,7 por ciento. El nivel de consumo privado se mantuvo sin cambios, y solamente el consumo público se desempeñó en una trayectoria de alto crecimiento (+5 por ciento). Por el lado de la producción, una sequía afectó negativamente el valor agregado de los cultivos agrícolas (-11.6 por ciento) y de la producción de electricidad y agua (-12 por ciento). Los dos sectores combinados representan el 18.5 por ciento del PIB. El crecimiento de los servicios se desaceleró a 2.4 por ciento.

Con una economía más débil e inflación por debajo del objetivo, el Banco Central se movió a una posición más acomodaticia, consistente con el objetivo de inflación. En agosto de 2019, la inflación fue de 2,8 por ciento interanual. Desde febrero de 2019, el Banco Central redujo la tasa de política en 125 puntos básicos acumulativos al 4 por ciento. El régimen de tipo de cambio flexible continuó amortiguando los choques externos, y las reservas extranjeras se mantuvieron en niveles prudentes, recuperándose luego de la disminución temporal del impacto de la crisis argentina. La cuenta corriente de Paraguay se mantuvo en superávit en el primer trimestre de 2019.

La política fiscal continúa siendo consistente con la Ley de Responsabilidad Fiscal (FRL), pero un debilitamiento de las perspectivas económicas podría poner a prueba este marco. En enero-agosto de 2019, el presupuesto del gobierno central se ejecutó con un déficit del 1 por ciento del PIB estimado, por debajo del límite máximo del 1,5 por ciento establecido por la ley. Sin embargo, mientras que el gasto creció en 9,6 por ciento, los ingresos fiscales aumentaron solo en 1,1 por ciento, como reflejo de la desaceleración económica. Mientras tanto, el mayor aumento de los ingresos no tributarios se debió a mayores transferencias de los generadores de electricidad binacionales. El Ministerio de Hacienda indicó que, en ausencia de un repunte económico, solicitaría al Parlamento que

aumente el techo del déficit fiscal en 2019, hasta un 2 por ciento del PIB, para implementar plenamente el programa de recuperación económica.

Cuando el país se encontraba en un proceso de recuperación económica después de que el crecimiento se estancara en 2019 aparece la pandemia de COVID-19, siendo probable que la recesión mundial conduzca a una disminución del PIB del 1,2 por ciento en 2020. A partir del 2021, se espera que el crecimiento vuelva al 4 por ciento, a medida que la economía mundial se recupera. Esto está sujeto al riesgo a la baja de una normalización más lenta de lo esperada de los mercados mundiales. A su vez, se espera que la pobreza aumente en 2020, y la desigualdad de ingresos se mantenga alta. Paraguay tiene un marco macroeconómico sólido basado en reglas fiscales, metas de inflación y un régimen cambiario flexible. Con el historial de una política macroeconómica prudente en la última década, una deuda pública baja y reservas de divisas adecuadas, se espera que las políticas macroeconómicas y las medidas de respuesta a la crisis sean efectivas para absorber una parte del shock ocasionado por el COVID-19. Sin embargo, Paraguay es vulnerable a una desaceleración económica interna resultante de las medidas para contener el brote de COVID-19 y sus efectos (distanciamiento social, respuestas fiscales), así como una fuerte reducción de la actividad económica en la economía global y en los países vecinos. Esto agravará otros riesgos económicos "preexistentes" y podría afectar desproporcionadamente los ingresos laborales del 65 por ciento de los trabajadores informales en el comercio y los servicios. Si bien el sector bancario de Paraguay tiene una exposición mínima a Argentina, los vínculos del sector real a través de las exportaciones y las remesas son más fuertes. Además, la concentración de las exportaciones en unos pocos productos agrícolas sigue permitiendo que el crecimiento y la pobreza sean vulnerables a las fluctuaciones en los mercados de productos básicos agrícolas y a los shocks relacionados con el clima (como se vio en 2019), que afecta especialmente a la población más vulnerable.

Entorno para la inversión extranjera

El Gobierno de Paraguay lleva adelante un programa de atracción de inversiones basado en la apertura de mercado, escasas regulaciones, baja presión tributaria y beneficios fiscales, costos laborales y precios de la energía competitivos. Mediante la ley 60/90 de Inversiones, juntamente con la ley 1064/97 de Maquila da marco al Régimen de Promoción

de Inversiones en Paraguay, las cuales otorgan beneficios fiscales a los proyectos de inversión.

A través de este régimen, los inversores pueden introducir al país bienes, productos o servicios con el objeto de ser ensamblados, reparados, mejorados, trabajados o procesados para su posterior exportación, una vez incorporados el valor agregado o “elemento paraguayo”.

No existen restricciones en cuanto a los tipos de productos o servicios que pueden ser comprendidos en la industria maquiladora. La política nacional de la actividad maquiladora en el Paraguay es regulada y controlada por el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de la Exportación (CNIME). Tanto las personas físicas como jurídicas, nacionales o extranjeras, pueden acogerse a los beneficios otorgados por la ley de maquila, siempre que se encuentren domiciliadas en el país. Las industrias maquiladoras tienen la libertad de instalarse en cualquier lugar del territorio paraguayo, adecuándose a los requisitos regionales según el caso.

Comercio Exterior

En 2018, las exportaciones argentinas a Paraguay alcanzaron los USD 1.238 millones, mostrando un incremento del 10% respecto al año anterior¹².

Las importaciones argentinas desde Paraguay ascendieron a USD 2.201 millones, con un aumento del 94% respecto al año anterior.

Las exportaciones del sector externo paraguayo registraron una variación negativa del 0,09%¹³ en términos interanuales, el Mercosur fue el de mayor absorción en cuanto a la

¹² Paraguay Guía de negocios 2018, informe brindado por la Embajada de la República Argentina en la República del Paraguay Sección Económica y Comercial.

¹³ Reporte de Comercio Exterior – Ministerio de Hacienda.

Disponible en:

<https://www.economia.gov.py/index.php/dependencias/direccion-de-integracion/informes-1/periodicos/rep-orte-de-comercio-exterior-rce>

participación relativa, mientras que, Rusia registró una importante merma dentro del total exportado.

Las exportaciones del complejo sojero registraron un aumento de USD 80 millones en el comparativo interanual al mes de julio 2020, la mayor exportación del complejo es atribuible al gran aumento de los envíos de granos de soja.

Las importaciones al mes de julio 2020 registraron una disminución del 18,2% en términos interanuales, más del 60% de las importaciones provinieron de China y MERCOSUR.

Sistema de Transportes e Infraestructura

La infraestructura del transporte terrestre son las carreteras y las ferrovías con sus correspondientes terminales de pasajeros, de carga, etc. La infraestructura aérea constituye las terminales aéreas y la fluvial, las vías acuáticas, hidro vías y puertos.

Carreteras: de 80.126,55 Km de red vial inventariada por el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones, existen solo 8.705,92 Km. pavimentado, lo cual implica un 10,8% de la red vial total del país.

Transporte ferroviario: no existe actualmente línea de ferrocarril en funcionamiento en Paraguay, a excepción de un pequeño tramo de 6 Km en la frontera entre Encarnación (Paraguay) y Posadas (Argentina), que se usa para transporte tanto de mercancías como de pasajeros.

Transporte fluvial: la comunicación fluvial es sólo utilizada para el transporte de mercancías con origen/destino en los puertos de Buenos Aires y Montevideo. Los principales puertos de Paraguay son los de Asunción y Villeta, que constituyen la vía principal de entrada y salida de productos de importación y exportación. En el puerto de Asunción pueden operar buques de hasta 9 pies de calado en todas las épocas del año. La Terminal Portuaria de Villeta se halla a 56 Km. al sur de Asunción y el calado es de un mínimo de 10 pies para todo el año.

La Hidro vía Paraná-Paraguay (HPP) es uno de los mayores sistemas navegables del planeta, con una extensión de 3.442 km navegables, más 250 km hasta el ingreso marítimo

y se extiende desde Puerto Cáceres (Mato Grosso-Brasil) hasta Nueva Palmira (Uruguay). Se trata de la mayor arteria de comunicación fluvial y de transporte para los países que la comparten: Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay.

El sistema aeroportuario nacional de la República del Paraguay incluye dos aeropuertos internacionales Asunción/ Silvio Pettirossi – SGAS y Ciudad del Este/ guaraní – SGES. Comprende además los siguientes aeródromos domésticos: Pedro Juan Caballero – SGPJ, Mcal. Estigarribia – SGME, Saltos del Guaira – SGSG, Pilar – SGPI, Concepción – SGCO (mixto), San Pedro – SGSP, Caazapa, Cnel. Oviedo y el Aeroclub “NocolaBó” de Villa Hayes.

Estructura de comercialización

Se halla en vigencia la Resolución MERCOSUR/RES. N°.121/96, por el cual se libera de tributos aduaneros y de prohibiciones o restricciones de carácter económico al ingreso de materiales promocionales provenientes de países miembros del MERCOSUR, cumplimentado el formulario aduanero habilitado para el efecto.

Con relación a canales de distribución, designación de agente, representante o importador/distribuidor, no existen normas limitativas. Se opera con firmas representantes, importadores en general, empresas y/o personas inscriptas como importadores, importador casual, que comercializan los productos al por mayor y menor a través de distribuidores y/o ventas directas al consumidor final.

Las relaciones contractuales entre firmas extranjeras y representantes o distribuidores locales se rigen por la Ley 194/93.

Las partes pueden reglar libremente sus derechos mediante contratos, pero sin que en forma alguna pueda renunciar a derechos reconocidos por la Ley 194/93 que establece el “Régimen Legal de las Relaciones Contractuales entre fabricantes y firmas del exterior y personas físicas o jurídicas domiciliadas en Paraguay”. Se sugiere la contratación de abogados locales con experiencia en derecho comercial al momento de suscribir el contrato respectivo.

Promoción de ventas

Se realiza por los medios convencionales:

- ✓ *Prensa:* Escrita (diarios), radial, televisiva.

Ejemplo: Campo Agropecuario, Zapping, La Rural, Diario La Nación, Diario 5 Días¹⁴

- ✓ *Eventos:* Exposiciones, showrooms, degustaciones, demostraciones según el producto
- ✓ *Contactos dirigidos:* Envío de muestras y folleterías Rondas de negocios
- ✓ *Visitas empresariales agendadas.*

La feria internacional más importante en Paraguay vinculada al agro es INNOVAR Feria Agropecuaria.

La Unión de Empresas Agropecuarias (U.E.A.), compuesta por más de 50 entidades de primera línea del sector es la titular, responsable y organizadora de INNOVAR, Feria Agropecuaria. La Comisión Directiva de la U.E.A. representa a importantes industrias nacionales, importadoras, prestadoras de servicios y proveedoras del ramo agropecuario.

La Primera, Segunda y Tercera Edición de la Feria Agropecuaria Innovar se realizaron en Marzo del 2017, Marzo del 2018 y Marzo del 2019 respectivamente, la Cuarta Edición se pospuso para el año 2021, atendiendo a las necesidades sanitarias obligadas con el COVID-19.

Los organizadores aspiran a apoyar a los productores del campo con el objeto de maximizar los resultados a través del intercambio de conocimientos científicos y técnicos, más una eficiente utilización de los factores que aporten un diagnóstico más preciso para crecer en calidad y cantidad de la producción agrícola y ganadera.

La Sección Económica y Comercial de la Embajada, a pedido de las empresas o de las entidades coordinadoras de misiones comerciales (agencias nacionales, provinciales o municipales) puede encargarse de la confección de agendas, coordinando la fecha suficiente antelación.

¹⁴ Campo Agropecuario, (www.campoagropecuario.com.py), Zapping (www.zappingproducciones.com), La Rural (www.arp.org.py), Diario La Nación (www.lanacion.com.py), Diario 5 Días (www.5dias.com.py).

Existen dos firmas en Paraguay que suministran informes comerciales, antecedentes judiciales y penales, laborales, deudas sobre empresas y personas:

Informconf: www.informconf.com.py

Criterion: www.criterion.com.py

El Banco de la Nación Argentina, por intermedio de su sucursal en Asunción y Sub-agencias en Concepción, Encarnación y Villarrica, ofrece servicios y operaciones bancarias y asistencia en comercio exterior y cambios (transferencias al exterior, cobranzas del exterior, emisión de cartas de crédito, avales y financiamientos). Ofrece financiamiento para la importación de productos argentinos y hace contratos de exportación “llave en mano” de origen argentino.

Viajes de negocios

Transporte: Existen vuelos diarios entre Argentina y Paraguay operados por Aerolíneas Argentinas, LATAM, Paranair, Flybondi y Air Europa.

Para traslados dentro del territorio nacional, existe un amplio parque automotor de transporte terrestre, ómnibus de línea, ómnibus especiales de turismo y chárteres en todo el territorio y en su relación bidireccional con el exterior.

Para el transporte aéreo de cabotaje existen numerosos aeródromos, siendo entre ellos los más importantes los de Itaipú, Concepción, Vallemí, Pilar, Ayolas, Mariscal Estigarribia, Caazapá, Cnel. Oviedo, Pilar, etc.

Hotelería: el organismo a consultar es la Secretaría Nacional de Turismo ¹⁵

Documentos necesarios para el ingreso de personas: para ciudadanos del MERCOSUR se aceptan Documentos Nacional de Identidad o Pasaporte

Documentación de vehículos:

- ✓ Cédula del automotor o Libreta de paso por Aduana.
- ✓ Título de Propiedad del vehículo.

¹⁵ Secretaría Nacional de Turismo: www.senatur.gov.py

- ✓ Seguro del vehículo contra terceros con cobertura en MERCOSUR (Carta Verde)
- ✓ Tener colocadas las placas de identificación de dominio del vehículo con las características reglamentarias.
- ✓ Contar con cinturones de seguridad para los viajeros.
- ✓ Contar con el carnet nacional o permiso internacional de conducir.
- ✓ Matafuegos, balizas o sistemas de señalización en rutas, barra de remolque.

Cultura para los negocios

A pesar de ser un país limítrofe y culturalmente cercano a nuestro país, en Paraguay se deben seguir las siguientes pautas sociales y de etiqueta a la hora de hacer negocios¹⁶:

- ✓ Se priorizan las relaciones personales por sobre las relaciones comerciales, por lo que es importante establecer una buena relación a nivel personal en los primeros encuentros.
- ✓ Los hombres y las mujeres siempre se dan la mano al saludar, incluso si se han reunido más temprano en el día.
- ✓ Tómese el tiempo para relacionarse con sus colegas antes de que comience la reunión, indagando por temas personales y familiares de la contraparte.
- ✓ Evite el trato distante o prepotente. En la sociedad paraguaya el trato personal siempre es cercano, incluso en los más altos niveles de la administración.
- ✓ Generalmente los paraguayos son impuntuales, pero se espera que los visitantes lleguen a horario a las reuniones, a menudo, comienzan de 10 a 20 minutos de retraso.
- ✓ La negociación y la toma de decisiones probablemente procederán lentamente.
- ✓ En general los paraguayos priorizan más el precio que la calidad.
- ✓ Los hombres deben usar trajes oscuros y corbatas para las reuniones iniciales, las mujeres deben usar trajes y vestidos.

¹⁶ Etiquetas culturales y de negocios: Paraguay. Disponible en: <http://www.ciaindumentaria.com.ar/plataforma/etiquetas-culturales-y-de-negocios-paraguay/>

- ✓ Puede llevar plumas y los objetos de su región de origen como presentes. Los dulces de Argentina son muy apreciados por los paraguayos.
- ✓ Los paraguayos son muy orgullosos de su país y apreciarán su interés por conocer más del mismo. Pero recuerde que no es conveniente opinar sobre la política local.
- ✓ No dé por sentado que cada porción de un contrato se liquida como lo haya aprobado, hasta que no se haya firmado el contrato completo, cada parte está sujeto a renegociación.

Acuerdos Comerciales

Acuerdos comerciales preferenciales - Argentina (ACE No 13) 06 noviembre 1992
 Vigencia: 06 noviembre 1992 Acuerdo Argentina/Paraguay, posteriormente ampliado a través del ACE N.º 18 en el MERCOSUR.

Acceso al mercado

Requisitos Generales de Importación

Se halla en vigencia el sistema arancelario basado en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM)¹⁷

- ✓ Valoración-Tasa Estadística: 0,5% s/el valor imponible.
 - ✓ Tasa Consular: se rige por la Ley 4033 - Del Arancel Consular
- SECCION. OPERACIONES DE IMPORTACION ¹⁸

Cada visado de juego de una factura comercial en cuatro ejemplares: 15,00

Cada visado de copias adicionales de facturas comerciales por cada ejemplar o copia: 5,00

Cada visado del ejemplar original o negociable de un conocimiento correspondiente a embarques marítimos, fluviales, ferroviarios, y terrestres: 15,00

¹⁷ Según informe Embajada de la República Argentina en la República del Paraguay – Sección Económica y Comercial.

¹⁸ Arancel nacional vigente Paraguay: LEY N° 4033 DEL ARANCEL CONSULAR
<http://www.mre.gov.py/v2/Adjuntos/Ley%20N%204033-10%20Arancel%20Consular.pdf>

Cada visado de las copias de los conocimientos a que se refiere el párrafo anterior, por cada ejemplar: 5,00

Cada visado de documentos de rectificación de errores u omisiones en los documentos previstos en los párrafos precedentes: 30,00

- ✓ Conocimiento: U\$S 15 p/c despacho
- ✓ Certificado de Origen: U\$S 25 p/c despacho
- ✓ Ley 904/81 del INDI.: 7,0% s/Tasas consulares.
- ✓ Tasas portuarias: 0,75% s/el valor imponible.
- ✓ Comisión de despachante: Hasta un 2,5% aprox. s/valor del despacho.

Todos los impuestos aduaneros y tasas portuarias se pagan en la aduana sobre la base de valores que se muestran en la evaluación correspondiente de la documentación y, o por el Servicio de Valoración Aduanera, según el caso. Otros impuestos se pagan en moneda nacional en el edificio de la aduana, con la documentación de transporte y la factura consular.

Documentos y formalidades

Los documentos requeridos para las importaciones son:

- ✓ Factura Comercial.
- ✓ Conocimiento de Embarque.
- ✓ Certificado de origen.
- ✓ Manifiesto de carga.
- ✓ Certificado bromatológico (para alimentos).
- ✓ Certificado fitosanitario (para vegetales, semillas)
- ✓ Acreditación fitosanitaria de Importación (AFIDI) (para vegetales, semillas)

Formalidades:

- ✓ Visado de los documentos de importación en el Consulado Paraguayo de origen.

- ✓ Requisito de autorización previa de importación para productos vegetales
- ✓ Requisito de registro sanitario para productos alimenticios y otros.
- ✓ Regímenes especiales Tratado del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Para importaciones en general de mercaderías originarias de países miembros se establece arancel aduanero cero, salvo listas de productos con nivel gradual de adecuación según acuerdos. Para beneficiarse con el tratamiento preferencial acordados en el Tratado MERCOSUR, a más de los documentos normales para el despacho aduanero, debe acompañarse del certificado de origen.

Capítulo VI
FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

El análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas elaborado a partir de la información analizada permite diagnosticar la situación existente entre Argentina-Paraguay y poder así desarrollar la estrategia a seguir para el ingreso del producto “plataforma Draper”.

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|--|
| <p>Alto grado de conocimiento del mercado agrícola</p> <p>Aprovechamiento de servicio post venta como estrategia comercial para aumentar las ventas.</p> <p>Cliente del Banco Nación Argentina</p> <p>Agricultura de precisión</p> <p>Mercado con conocimiento del método productivo argentino.</p> | <p>Producto en expansión</p> <p>Cercanía geográfica, el idioma y la cultura compartida</p> <p>Gran apertura de la economía paraguaya</p> <p>Acuerdo de Transporte Fluvial por la Hidro vía Paraguay-Paraná (Puerto de Cáceres - Puerto de Nueva Palmira)</p> <p>Miembros del Mercosur</p> <p>Argentina tiene margen para ganarle market share a Brasil</p> |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <p>Bajo nivel de gestión de ventas</p> <p>Falta de plan de desarrollo para personal de planta (supervisión, formación en calidad, procesos).</p> | <p>Competencia de multinacionales</p> <p>Alta dependencia del mercado de commodities agrícola</p> <p>Demoras generadas en los pasos de frontera, y los sobrecostos adicionales ocasionados por estas demoras (costo de inventario, propinas, etc.),</p> |

Capítulo VII
Tramites en Argentina

Para poder exportar el producto Draper Tecnicolon desde Argentina a Paraguay la empresa debe realizar los siguientes trámites en el país:

1. Inscribirse como exportador ante el Registro Especial Aduanero.

¿Cómo se realiza la inscripción?¹⁹

1. Ingresar con clave fiscal con nivel de seguridad 3 al Servicio Web “Sistema Registral”.
2. Dentro del Menú “Registros Especiales” seleccionar la Opción “F 420/D Declaración de Domicilios”.
3. Seleccionar “Crear Nuevo Domicilio” y completar los datos requeridos del domicilio a declarar.
4. De no detectarse inconvenientes, el sistema emitirá como constancia de la registración del domicilio, el Formulario F 420/D, con el estado “Declarado por Internet”. Caso contrario el sistema arrojará el mensaje de error correspondiente.
5. Luego deberás asociar el Domicilio Especial Aduanero a la Aduana o las Aduanas a través de las cuales va a operar, ingresando al “Sistema Registral” y dentro del Menú “Registros Especiales” seleccionar la Opción “F 420/R Declaración de Aduanas”.
6. Seleccionar el tipo de Operador, la Aduana en la cual va a operar (de no encontrar la Aduana dentro del recuadro “Aduanas en la que opera” previamente presionar el botón “Asociar” para incluirla en el recuadro), clicar en el botón “Asociar” del Recuadro “Domicilios relacionados con la aduana seleccionada” en donde aparecerá el domicilio declarado anteriormente. Tildar el domicilio y presionar sobre “Aceptar” que se encuentra en el margen inferior de la pantalla.
7. Deberás cumplir con los “Requisitos Particulares” (ver punto 10 del Manual - Anexo I de la RG 2570) y dentro de los 30 días, de presentado el formulario 420/R, aportar la documentación complementaria (ver Requisitos

¹⁹ ¿Cómo se realiza la inscripción? – Registros Especiales Aduaneros.
<http://www.afip.gob.ar/registroAduanero/>

Particulares en el Anexo I de la RG 2570, requisitos identificados como “D” – Documentación a presentar), ante cualquier dependencia de la Aduana.

8. Finalización del trámite: seleccionar “Registros Especiales, opción F.420/R Registro Operadores Comercio Exterior y en Trámite a realizar” elegí la opción “alta” (dentro de los 30 días de iniciado el trámite).
9. El sistema emitirá el resultado correspondiente:
 - ✓ La constancia de aceptación, registrando el alta en el “Registro Especial”.
 - ✓ Un aviso con los motivos/requisitos faltantes por los que el trámite no ha sido aceptado.
2. Contactar y contratar a un Despachante de Aduanas de la localidad de Rosario provincia de Santa Fe, para gestionar en nombre y por cuenta de la empresa las legislaciones y los trámites de introducción y extracción de mercaderías ante la aduana.
3. Una vez concertadas las operaciones y emitidos los documentos la empresa deberá visar los documentos originales, este trámite se puede realizar en el Consulado del Paraguay ubicado en la ciudad de Rosario (San Luis 1370).
4. Gestionar certificado que acredita su condición de PyME ante el Ministerio de Producción y terceros organismos e instituciones, certificado que permite acceder a beneficios impositivos y a programas de asistencia para la empresa²⁰.

Requisitos:

- ✓ Tener CUIT
- ✓ Tener Clave Fiscal nivel 2 o superior
- ✓ Estar inscripto en el Monotributo o en el Régimen General
- ✓ Estar adherido a Trámites a distancia (TAD)

¿Cómo se hace?

- ✓ Ingresa al sitio de AFIP con tu CUIT y Clave Fiscal.
- ✓ Entra al Administrador de Relaciones de Clave Fiscal.
- ✓ Hace clic en la opción “Habilitar Servicio”.

²⁰ Registrar una Pyme.

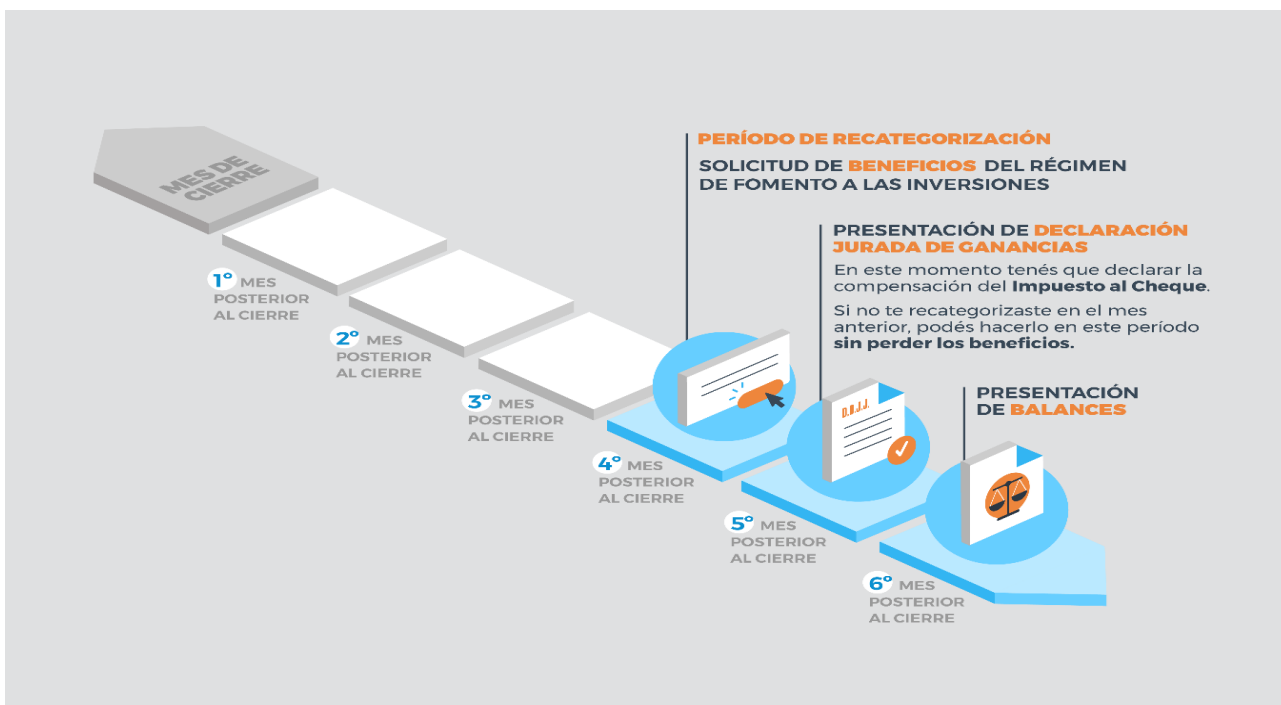
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrarse-como-pyme/registrarse-una-pyme>

- ✓ Selecciona el logo de AFIP y, en “Servicios Interactivos”, busca y selecciona el servicio “PYMES Solicitud de Categorización y/o Beneficios”.
- ✓ Hace clic en “Confirmar”.
- ✓ Para que el servicio aparezca en tu menú, cerrar la sesión y volver a ingresar con tu Clave Fiscal.
- ✓ Entra al servicio, haz clic en “Nuevo” y controla que la información sea correcta.
- ✓ Completa el formulario 1272 que se despliega.

Este es el momento para solicitar el beneficio del Pago de IVA a 90 días. Haz clic en el casillero que se encuentra al lado del beneficio y selecciona la opción “Sí”.

En las solapas de los períodos fiscales vas a ver la suma de tus ventas totales anuales excluyendo el IVA, el impuesto interno que pudiera corresponder y el 75% del monto de las exportaciones y deberás detallar a qué actividad corresponden.

Una vez que hayas informado las ventas, presentar la Declaración Jurada haciendo clic en “Presentar”. Si querés guardarla para terminar de completarla en otro momento, haz clic en “Grabar”.



Cuadro N°4: Imagen explicativa – Inscripción Registro de exportadores

Este trámite es favorable para la empresa, ya que le permitiría exportar aplicando un derecho de exportación del 0 %, pero considerando que en la práctica es un trámite que lleva demasiado tiempo la empresa iniciará sus exportaciones teniendo en cuenta el derecho de exportación correspondiente a la posición arancelaria (DE % 12% - Tope Máximo \$ 3 por cada dólar exportado) hasta que obtenga el certificado correspondiente para la desgravación para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs).

Con este certificado la empresa, además podría mejorar el acceso y las condiciones de los créditos, de manera que pueda financiar sus necesidades de inversión y capital de trabajo a tasas de interés competitivas.

Capítulo VIII

Estrategia de ingreso a Paraguay

A fin de efectuar una estrategia efectiva para ingresar al mercado se debería contemplar los siguientes aspectos:

Calidad, servicio técnico y repuestos: los productores agrícolas valoran la calidad de la maquinaria, sin embargo, a la hora de comprar consideran como una variable crítica a la asistencia y servicio técnico post venta. Motivo por el cual es de suma importancia contar con disponibilidad de repuestos y estar cerca del productor para la sustitución rápida, hecho que a nivel comercial exige socios comerciales que los ofrezcan, con personal capacitado para resolver las situaciones.

La calidad es fundamental para la competitividad de las empresas en los mercados internacionales.

Financiación: la financiación es esencial para los agricultores.

Los principales bancos están presentes en las zonas clave del país. El Banco de la Nación Argentina, a través de sus sucursales en Paraguay (Asunción, Concepción, Encarnación) ofrece financiación para la importación de bienes de capital de origen argentino mediante una línea a 5 años de plazo.

Canales de comercialización: para la empresa es importante ingresar al mercado a través de importadores que comercialicen maquinaria agrícola, que ya posean clientes formados y cuenten con una estructura desarrollada para ofrecer los servicios inherentes a la postventa.

Precio: si bien es un factor a tener en cuenta, en la decisión de compra prima la calidad, el servicio post venta y la financiación.

El ingreso al mercado de Paraguay será utilizando la estrategia de exportación directa, trabajando a través de un importador que comercialice el producto, como, por ejemplo:

CIABAY Agricultura en buenas manos

Ruta VI, Km 205

Santa Rita

(0673) 220-204

CiaBay importaría el producto y lo comercializaría en el extranjero - empresa dedicada hace más de 24 años a importar máquinas y piezas agrícolas, atendiendo así todo el territorio paraguayo.

Esta decisión de ingreso al mercado internacional tiene como objetivo desarrollar un socio estratégico en un país vecino como es Paraguay y posicionar el draper Tecnicolon dentro del mercado paraguayo como una opción accesible para el agricultor en relación precio-calidad.

Tecnicolon instruirá a los técnicos de CiaBay para que puedan brindar un servicio de posventa en tiempo y forma, ya que impacta directamente sobre la imagen del producto. Este asesoramiento será invitando a dos técnicos a la planta ubicada en la ciudad de Colón para que conozcan la producción del producto, haciéndose cargo la empresa de los costos de traslado, hospedaje y demás.

La empresa estará disposición para todo tipo de consulta vinculada al funcionamiento del draper (característica que la distingue a la empresa en el mercado interno). Se capacitará a vendedores para que conozcan las funcionalidades y características del producto, esta capacitación será posterior a la visita de los técnicos, vía Skype y mediante la entrega de folletos con las características y especificaciones técnicas del draper.

También sería positivo invitar a los potenciales importadores a visitar a la empresa en Argentina y a ver demostraciones a campo de la maquinaria. La misión podría tener lugar en ocasión de alguna de las ferias sectoriales más importantes en Argentina como Expo Agro, en la cual la empresa participa anualmente.

Los productos de la empresa, en este caso Draper Tecnicolon, estarán presente en la feria Innovar 2021 a través de la participación del importador en la misma. Se considera relevante difundir información y efectuar publicidad sobre el producto en cuestión en revistas especializadas, en los diarios con perfil económico y en canales especializados, estos puntos vinculados a promoción estarán a cargo del importador.

Considerando el supuesto de que las partes llegan a un acuerdo en las negociaciones y deciden iniciar la actividad comercial, la exportación ser realizará de la siguiente forma:

Medio de transporte: Carretón²¹ desde Colón provincia de Bs. As. hasta Santa Rita, Paraguay.

Paso fronterizo internacional: Posadas – Encarnación. Provincia de Misiones.
Horario de atención las 24 hs.

Distancia: 1.116,9 km.

Condición de venta: CIP Santa Rita

Forma de pago: Transferencia bancaria (30 % anticipado – 70 % 90 días fecha de embarque).

La empresa le solicita al importador que le anticipe el 30 % del valor de la factura, para poder así confirmar la oferta de cotización, comenzar con la producción del producto a exportar y a su vez solicitar un préstamo de prefinanciación de exportación ante su banco por el 70 % restante, haciendo uso del Plan Federal “ARGENTINA EXPORTA” impulsado por el “Ministerio de Producción y Trabajo”, con la finalidad de promover las exportaciones argentinas. Esta forma de pago permitirá que ambas partes obtengan una oportunidad de financiamiento y sentar precedentes de confianza entre importador y exportador.

²¹ Según decreto 32/2018 – Ministerio de Transporte. Carretones para traslado de maquinarias agrícolas no podrán exceder las siguientes dimensiones máximas (incluyendo la carga):
Ancho: 2 metros con sesenta centímetros (2,60 m).
Alto: Cuatro metros con treinta centímetros (4,30 m)
Largo: Veintidós metros con cuarenta centímetros (22,40 m).

Capitulo IX
Medio de pago

A simple vista el medio de pago más favorable para utilizar en esta operación sería el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI²², a través del cual existen los siguientes beneficios:

- ✓ Para el exportador, el Convenio de Pagos asegura el cobro de las exportaciones eliminando el riesgo comercial y el operador puede acceder a créditos ante el sistema financiero al contar con instrumentos de pago que serán reembolsados, contando con la garantía del banco central del importador. Complementariamente, hace prescindible la contratación de seguros de crédito a la exportación (de riesgo comercial y/o político, según el caso).
- ✓ Para el importador, éste puede acceder a financiamiento de los exportadores del exterior dado que cuenta con la garantía de reembolso que brinda el Convenio de Pagos. Asimismo, puede recurrir a cualquier banco autorizado a operar en el Convenio de Pagos, puesto que las obligaciones que emiten por importaciones son igualmente aceptadas en el exterior

Considerando que Paraguay solo puede trabajar con Carta de Crédito Confirmada con países miembros de la ALADI y el medio de transporte a utilizar será terrestre no es factible el uso de este producto (carta de crédito - uno de los medios de pago más sencillos en su forma y uno de los más complejos en cuanto a su contenido), debido a que los tiempos entre ambos (bancarios/transporte) no son compatibles.

Motivo por el cual la empresa contaría con dos opciones de productos bancarios para operar: cobranza de exportación u orden de pago.

Cobranza de exportación: servicio que presta un banco a sus clientes para gestionar el cobro o la aceptación de documentos financieros y/o comerciales, el banco cumple cada una de esas tareas bajo las instrucciones emitidas a él mediante su cliente. El exportador es

²² Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): Fue suscrito el 12 de agosto de 1980, tiene doce países miembros Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Este acuerdo da la estructura jurídica para la formación de acuerdos marco, base para la negociación de Acuerdo Bilaterales y del MERCOSUR con terceros países. Posee, además, un arancel preferencial entre los países miembros.

el dueño de la mercancía y también de los documentos pertenecientes a ella hasta que el comprador haga el pago o acepte los documentos que correspondan.

Orden de Pago: instrucción que una persona física o jurídica (ordenante), hace a su entidad bancaria (banco emisor), para que directamente o a través de otra entidad ponga a disposición de un tercero (beneficiario), una determinada cantidad de dinero.

Y aquí nuevamente entra en juego el factor tiempo, debido a que la cobranza de exportación se debe solicitar ante el banco adjuntando los documentos que respaldan la operación de exportación, el banco analizará la operatoria, avanzará con la carga y controles internos vinculados al producto de cobranza, contratará a una empresa de Courier internacional para el envío de los documentos al exterior junto a la carta remesa emitida por la entidad según las instrucciones brindadas por su cliente; lo que implica que la mercadería esté en Paraguay con anterioridad a los documentos enviados por el banco.

Esto implica que el medio de pago más conveniente para este análisis es el de “orden de pago”, pero aquí entra en juego un tema muy relevante en el comercio internacional como es la confianza, la cual es inexistente entre las partes debido a que no tienen experiencia comercial con anterioridad y para Tecnicolon es la primera operatoria por lo que es necesario reforzar este punto a través de una garantía bancaria (garantías financieras que pueden definirse como aquel compromiso que contrae un banco ante una persona por cuenta de sus clientes para asegurar el cumplimiento de una obligación de estos con el beneficiario de dicha garantía. Generalmente, las causas que dan lugar a la emisión de estas garantías son las exportaciones de mercancías, prestación de servicios al exterior, cumplimiento de contratos relativos a la venta de plantas llave en mano, compraventa internacional, suministro, instalación de grandes proyectos, concursos, obras públicas y/o licitaciones internacionales, etc.).

En primera instancia es necesario que el importador gestione ante su banco la emisión de una carta de crédito Stand By, instrumento que permitirá garantizar la operación, en el cual, si el solicitante no cumple con los compromisos adquiridos, el banco garantiza el pago. Esta operatoria es habitual para el importador en estudio, ha informado que cuenta con calificación crediticia para avalar la operatoria.

El Banco de la Nación Argentina, entidad bancaria en la que opera el exportador, debe recibir un mensaje Swift MT 760 – Guarantee/Standby Letter Credit, emitido por el banco del importador, es importante mencionar que ambas entidades bancarias deben tener claves Swift²³ intercambiadas.

Condiciones para considerar en la negociación para la carta de crédito SB:

Monto: U\$S 44.349,62

Validez:29/01/2021.

Renovable, irrevocable y de ejecución inmediata y a primer requerimiento.

Carta de crédito Stand By sujeta a las reglas y usos uniformes internacionales relativos a las cartas de crédito ISP 98, publicación N° 590 de la cámara de comercio internacional.

De esta forma, ambas partes asumen un compromiso (importador – carta de crédito SB/exportador – envío de la mercadería) con el objetivo de generar la confianza necesaria para comenzar a operar por transferencia simple a futuro.

Una vez recibido el compromiso bancario, Tecnicolon gestiona ante su banco la solicitud de un préstamo para financiar la exportación por el 80 % de la operación, comenzar con la fabricación e informar al importador los datos necesarios para recibir divisas, correspondiente al 20 % en forma anticipada. Estos datos mencionados, se los solicita al banco con el que opera, en este caso Banco de la Nación Argentina sucursal Colón, las instrucciones necesarias para recibir divisas desde el exterior (dirección Swift del banco beneficiario, dirección Swift del banco intermediario), datos que deberá remitir al importador para que efectúe el pago a través de su banco. Las transferencias internacionales pueden tener una demora de hasta 48/72 hs desde que la misma es cursada por el banco ordenante.

Una vez recibidas las divisas en la cuenta del Banco de la Nación Argentina, el sector de Comercio Exterior informará a la empresa de la disponibilidad de las divisas, para

²³ SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) herramienta para la transmisión de mensajes seguros sobre transacciones financieras internacionales

que la misma instruya a través de la presentación de formularios bancarios y documentos que correspondan (según normativa cambiaria vigente al momento de liquidar las divisas recibidas) la efectiva liquidación en cuenta, cumpliendo así con el correspondiente acceso al Mercado Único y Libre de Cambios.

Actualmente, por normativa cambiaria del Banco Central de la República Argentina, Com. A6882 y complementarias, la empresa debe ingresar y liquidar las divisas en el mercado de cambios en un plazo no mayor a los 5 días hábiles a partir de la fecha de su percepción en el exterior o en el país o de su acreditación en cuentas del exterior y además es importante considerar que según la posición arancelaria del producto (8433.51.00.900 V) la empresa cuenta con un plazo de ingreso y liquidación de divisas de 180 días corridos.

La documentación que deberá presentar ante el banco el exportador para la efectiva liquidación/aplicación de las divisas será la siguiente:

- ✓ Solicitud de préstamo, pagará más los formularios necesarios para el otorgamiento del préstamo, considerando que la empresa cuenta con calificación disponible para este tipo de línea crediticia, copia de la factura proforma.
- ✓ En la recepción del primer 20 % - formulario de liquidación de divisas del BNA (boleto de cierre de cambio) y copia de la factura proforma. Las comisiones bancarias por el producto de Orden de Pago son de: 0,15 % con un mínimo de USD 50.- más IVA.
- ✓ En la recepción del segundo 80 % - formulario de liquidación de divisas del BNA (boleto de cierre de cambio) indicando aplicar las divisas recibidas a la cancelación de la prefinanciación de exportación vigente, copia de la factura de exportación y copia del permiso de embarque (1er hoja y dorso), formulario boleto de venta por el monto correspondiente a los intereses del préstamo.
- ✓ Nota dirigida al banco informando que el importador cumplió con sus obligaciones de pago, por lo cual se da conformidad para cancelar la garantía bancaria.

- ✓ Además, deberá adjuntar una copia adicional de estos últimos documentos junto al certificado de validación Com. A6401al 30/09 para cancelar ante la entidad el anticipo de exportación activo desde que se recibió el primer 20 %, este juego de documento irá acompañado con el formulario interno del banco que corresponda.
- ✓ Verificar con la entidad que al permiso de embarque en cuestión no le quede ningún saldo pendiente, como por ejemplo gastos deducidos por el exterior. En dicho caso debe saldarse a través de una DDJJ para poder así dar el cumplimiento al mismo y poder gestionar el cobro de reintegros.

Aclaración: Por cada operación de exportación, el exportador deberá seleccionar una entidad como responsable de su seguimiento. La designación de la entidad será inicialmente efectuada por el exportador al momento de realizar la oficialización del permiso de embarque ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), en este caso “Banco de la Nación Argentina”.

Capítulo X
Costos de exportación

Se detallan los costos de la exportación, considerando todos los gastos y desembolsos que contendrá la operación hasta que la mercadería se encuentre en Santa Rita – Paraguay.

Datos para tener en cuenta al momento de analizar el denominador para la fórmula del cálculo del FOB:

Reintegro a la exportación: 5 %.

Derecho de exportación: 0,042 % - Aclaración: se toma un tipo de cambio de U\$S 71.- para aplicar el tope máximo de \$ 3.- por cada dólar exportado.

Comisión bancaria por Orden de Pago: 0,15 %

Honorarios Despachante de Aduana: 1 % del valor FOB.

Utilidad por obtener: 20 % del valor FOB.

Fórmula por utilizar:

$$\text{FOB} = \frac{\text{TCUM}}{1 + \text{Beneficios Exp} - \text{Gastos Exp} - \text{Utilidad}}$$

Seguro internacional: se considera una prima del 0,85 %. Monto a asegurarse precio CFR Santa Rita.

Materiales para la producción: Caño 80x100x1/4”, caño 160x120x1/4”, caño 100x100x1/4”, chapa SAE 1010 LC – corte laser y plegado, chapa acero inoxidable 1mm, caja de transmisión, caja escuadra, barra cardanica, tapas laterales fibra de vidrio, lona, cilindro hidráulico 2”, cilindro hidráulico 3”, mangueras hidráulicas, puntones de corte, cuchillas de corte, productos de tornería, rodamientos 206/207/208/206/205, engranaje 3/3 Z20 a Z28 con maza, polea de fundición, llantas 15” duales, eje estándar con mazas, elástico para carro de transporte, hojas de elástico 4mm, caño 190x2mm, caño 33, púas plásticas, pintura poliuretánica, motor hidráulico de molinete.

Costos Fijos: Mano de Obra, cargas sociales, alquiler de galpón, gastos administrativos.

| Detalle | Monto en U\$S |
|----------------------------------|-----------------------------|
| Costo de producción | 37.894,00 |
| Costo de comercialización | 300,00 |
| Costos fijos | 850,00 |
| Visado factura + CRT | 30,00 |
| Certificado de Origen | 25,00 |
| Consolidación depósito fiscal | 500,00 |
| CRT | 25,00 |
| <i>TCUM</i> | 39.624,00 |
| | |
| FOB = | $\frac{39.624,00}{0,75236}$ |

Beneficios Ext. 0,05
Gastos Ext. 0,01192 (0,042 % + 0,15 % + 1%)
Utilidad 0,28572

FOB Rosario 52.666,28

| | |
|--------------------------|-----------|
| Flete Rosario/Santa Rita | 2.300,00 |
| CPT Santa Rita | 54.966,28 |
| Seguro internacional | 467,21 |
| CIP Santa Rita | 55.433,49 |
| Conocimiento | 15,00 |
| Certificado de origen | 25,00 |
| Ley 904/81 del INDI | 2,10 |
| Despachante | 1.374,16 |
| DDP Santa Rita | 56.849,75 |

Costos de Producción:

Costos Fijos: Mano de Obra, cargas sociales, alquiler de galpón, gastos administrativos.

CIP Santa Rita: U\$S 55.433,49

DDP Santa Rita: U\$S 56.849,75

Comparando el precio en el mercado interno de una plataforma Draper MacDon
US\$ 85.000.- más IVA (Impuesto al Valor Agregado: 10 %), modelo FD75 35 pies, modelo
ya existente en el mercado desde hace varios años, obtenemos que la plataforma Draper
Tecnicon es competitiva a nivel local en el país de destino.

Conclusión

Este trabajo, consistió en el estudio que realiza una empresa para exportar mercadería desde Argentina e ingresar a un mercado internacional, lo que permitió a su autora desarrollar una visión integral en la operatoria de Comercio Exterior, debido a que la misma forma parte de la cadena operativa desde el área bancaria.

Al desarrollar este trabajo se observa como Tecnicolon, una Pyme argentina, fabricante de productos vinculados al agro, puede iniciar sus actividades como exportador mediante la comercialización de un producto nacional, en este caso, la plataforma draper, a través de una estrategia de precio/calidad que le permita introducir el producto en un nicho inexistente en la actualidad diferenciándose de las plataformas de más alto nivel, pero de mayor costo también que actualmente existen en el mercado paraguayo.

Obviamente el inicio de ésta ardua tarea no sería tan sencillo para poder ingresar en el mercado mencionado, sería necesario analizar la posibilidad de tomar deuda financiera para poder apalancarse y llevar a cabo una primera inversión que la introduzca de lleno en el área exportadora; este es un primer paso en el cual hay que ceder para poder obtener en el futuro una mayor confianza con el importador, generar una imagen de marca en el exterior e incrementar así sus beneficios económicos.

Luego del análisis realizado se pudo determinar que el resultado es sumamente satisfactorio, consiguiendo ingresar con un mejor precio que el resto de los competidores para un producto que cumple funciones similares y con la característica de ofrecer al importador paraguayo un valor agregado que es crear y profundizar una estrecha y dinámica relación comercial.

La actual situación de pandemia mundial no debería interferir más allá de alguna demora en trámites administrativos debido a que la actividad del agro es considerada actividad esencial por estar relacionada directamente con la alimentación.

Bibliografía

AFAT <http://afat.org.ar/estadisticas/>

Arancel nacional vigente Paraguay: LEY N° 4033 DEL ARANCEL CONSULAR

http://www.economia.gov.py/application/files/7515/6840/1363/Arancel_Nacional_Vigente_2019_SETIEMBRE_2019.pdf

Asociación Latinoamericana de integración: <http://www.aladi.org/sitioaladi/>

Banco Internacional de Desarrollo IDB - <https://www.iadb.org/es>

Banco Mundial - <https://www.bancomundial.org/>

Boletín Oficial de la República Argentina - <https://www.boletinoficial.gob.ar/>

Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias - <https://www.cadam.com.py/>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe – <https://www.cepal.org/es>

¿Cómo se realiza la inscripción? –Registros Especiales Aduaneros:

<http://www.afip.gob.ar/registroAduanero/>

El Banco Mundial en Paraguay: <https://www.bancomundial.org/es/country/paraguay>

Embajada en Paraguay: <https://epara.cancilleria.gob.ar/>

Estadística sector Maquinaria agrícola: <http://afat.org.ar/estadisticas/>

Etiquetas culturales y de negocios: Paraguay Camara Industrial Argentina de la

Indumentaria: <http://www.ciaindumentaria.com.ar>

Feria Internacional INNOVAR: <http://innovar.com.py/#page>

Fondo Monetario Internacional - <https://www.imf.org/external/spanish/index.htm>

Garfinkel Integrante del Equipo de trabajo de la Subsecretaría de Programación Microeconómica. Informe de Cadena de Valor Maquinaria agrícola - Maquinaria agrícola, abril 2019: <https://www.argentina.gob.ar/hacienda>

Información legislativa y documental: <http://infoleg.gob.ar>

Información migratoria en Paraguay: <https://migraciones.gov.py>

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria <https://www.argentina.gob.ar/inta>.

La empresa: <http://tecnicolon.com.ar/>

Ministerio de Economía – <https://www.argentina.gob.ar/economia>

Ministerio de Hacienda – <https://www.economia.gov.py>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto –

<https://www.cancilleria.gob.ar/>

Organización de las Naciones Unidas - <https://www.un.org>

Organización Mundial de Comercio - <https://www.wto.org>

Organización Mundial de la Salud - <https://www.who.int/es>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - <https://www.oecd.org>

Paraguay – Guía de negocios 2018: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet>

Paraguay, economía y demografía: <https://datosmacro.expansion.com/paises/paraguay>

Peiretti, J.; Sánchez, F.; Urretz Zavallia, G. Visiones técnicas sobre cabezales Draper para la cosecha de cultivos graníferos. INTA. Plataformas draper – ventajas agronómicas:

<https://blog.mercosur.com/plataformas-draper-ventajas-agronicas/>

Programa Nacional agroindustria y valor agregado. Proyecto integrador Procesos tecnológicos para agregar valor en origen en forma sustentable:

<http://www.cosechaypostcosecha.org/>

Registrar una Pyme.

<https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrarse-como-pyme/registrarse-una-pyme>

Tarifas Comercio Exterior: <http://web.tarifar.com/> Nomenclatura.

Tramites y servicios: <https://www.argentina.gob.ar>

Anexo I

Documentos

En este anexo se detallan los documentos comerciales que respaldan la exportación y que hacen a la trazabilidad de la operación de comercio exterior:

- ✓ Oferta de cotización.
- ✓ Factura proforma.
- ✓ Factura de exportación.
- ✓ Lista de empaque.
- ✓ CRT - Conocimiento Rodoviario de Transporte.
- ✓ Póliza de seguro.
- ✓ Permiso de embarque.
- ✓ Mensaje Swift MT 103 Transferencia al Cliente – MT 910 Confirmación de crédito – MT 760 Garantías – MT 199 Formato libre.
- ✓ Aviso de Orden de Pago.
- ✓ Formulario – Solicitud de liquidación de divisas. Mercado de cambios boleto de compra a clientes.
- ✓ Liquidación de divisas.

Se cita a modo de ejemplo la oferta de cotización, factura proforma, factura de exportación, lista de empaque y CRT - Conocimiento Rodoviario de Transporte.

Oferta de cotización



N° 001 Fecha: 13/08/2020

Producto/descripción: Plataforma Draper Tecnicolon

Condición de venta: CIP Santa Rita

Pago: 20 % anticipado, 80 % 90 días fecha de embarque.

Plazo de entrega: 30 días desde la recepción del pago anticipado

Mínima orden: 1 plataforma.

Validez de la oferta: 15 días desde su emisión

Modo de presentación: plataforma draper de 35 pies con carro transportador

Precio unitario en USD: 55.433,49

Factura proforma

DATE: 19/08/2020
VALID UNTIL: 19/09/2020
PROFORMA NUMBER: 001-00001



PRO FORMA INVOICE

TO: CIABAY
Ruta VI, Km 205 (0673) 220-204
Santa Rita
Paraguay

| Quantity | Description: | Unit US\$ | Total, US\$ |
|----------|---|-----------|------------------|
| 1 | Plataforma Draper – 35 pies, con carro transportador. Posición arancelaria: 8433.51.00.900 V | 55.433,49 | 55.433,49 |
| | Total CIP Santa Rita | | 55.433,49 |


TERMS AND CONDITION OF SALES: CIP Santa Rita

TERMS OF PAYMENT: Transferencia bancaria.

Forma de pago: 20 % anticipado, 80 % 90 días fecha de embarque.

Fecha estimada de embarque: 30 días luego de recibir el pago anticipado.

Factura de exportación

|  | | FACTURA DE EXPORTACION I.V.A. EXENTO OPERACION DE EXPORTACION N° 0001-0000000001 FECHA: 18/09/2020 | | |
|--|----------------------------|--|---|--|
| | | E C.U.I.T. 30-71620377-4 ING. BRUTOS: Inicio De Actividades 1/6/2014 | | |
| Importador: CIABAY Dirección: Ruta VI, Km 205 Ciudad / tel (0673) 220-204 País PARAGUAY | | Forma de Pago: 20 % anticipado, 80 % 90 días fe Condición de venta: CIP Santa Rita | | |
| VIA: Terrestre | FECHA EMBARQUE: 22/09/2020 | GUIA/REMITO: ORDEN COMPRA N°001 | PROFORMA N°1 | |
| N° | Cantidad | Detalle | Precio Unitario U\$S | Precio Total U\$S |
| 100001 | 1 | Plataforma Draper 35 pies con carro transportador <i>flete internacional Rosario/Santa Rita</i> <i>seguro internacional</i> TOTAL (CIP Santa Rita) Son: DOLARES ESTADOUNIDENSES Peso Bruto: 4.200 KG Origen: Colón - Bs. As. Mercadería de primera calidad sin defectos IVA EXENTO OPERACIÓN DE EXPORTACION | 52.666,28 2.300.- 467,21 | 55.433,49 |
| TOTAL USD | | | | 55.433,49 |

Lista de empaque



Consignee: CIABAY

Invoice Nº: 0001-0000000001

Date: 18/9/2020

Factura Nº: 0001-0000000001

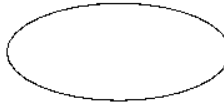
Fecha: 18/9/2020

PACKING LIST

1 plataforma draper de 35 pies con carro transportador - Pesos 4.200 Kg.

Posición arancelaria: 8433.51.00.900 V

| | | | |
|---------------------------|----------------------|---------------------------------|--|
| TOTALES | | 4.200 Kg | |
| GOODS/ MERCADERÍA | MARKS/ MARCAS | CONSIGNEE/ CONSIGNATARIO | |
| Plataforma Draper 35 pies | Tecnicolon | Ciabay | |

|  <p>Cartas de Porte Internacional por carretera Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia</p> | | <p>El transporte realizado bajo esta carta de porte internacional está sujeto a las disposiciones del convenio sobre el Contrato de Transporte y Responsabilidad Civil del Porteador en el Transporte Internacional de Mercaderías, las cuales anulan o estipulan que se aparten de ellas en perjuicio del remitente o del consignatario. O el transporte realizado al amparo de este Conhecimento de Transporte Internacional está sujeto a las disposiciones del convenio sobre el Contrato de Transporte y Responsabilidad Civil del Transportador Terrestre Internacional de Mercaderías, asimismo anulan o estipulan contra las mismas en perjuicio del remitente o del consignatario.</p> | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------|---|--------------------|--------|--------------------|----------------------|---------|------|--|-------|---------|------|--|--|--|
| | | <p>AR/010/2010</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>1- Nombre y domicilio del remitente / <i>Nome e endereço do remetente</i></p> <p>TECNI OCOLON Calle 37 y 17 - Colón BsAs Argentina</p> | | <p>TRANSPORTE XXXXXXXXXXXXX AYACUCHO XXX BUENOS AIRES, ARGENTINA</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>4- Nombre y domicilio del destinatario / <i>Nome e endereço do destinatario</i></p> <p>CIABAY Ruta VI, Km 205 - Santa Rita Paraguay</p> | | <p>ROSARIO, ARGENTINA</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>6- Nombre y domicilio del consignatario / <i>Nome e endereço do consignatario</i></p> <p>CIABAY Ruta VI, Km 205 - Santa Rita Paraguay</p> | | <p>7- Lugar, país y fecha en la que el porteador se hace cargo de la mercadería <i>Localidade, país e data em que o transportador se responsabiliza da mercadoria</i></p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>9- Notificar a / <i>Notificar a</i></p> | | <p>Santa Rita - Paraguay NO HAY</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>11- Cantidad y clase de bultos, marcas y números, tipo de mercaderías, contenidos y accesorios <i>Quantidade e categoria de volumes</i></p> <p>Dice contener: 1 plataforma Draper de 35 pies con carro transportador Posición arancelaria: 8433.51.00.900V</p> | | <p>12- Peso Bruto en Kg. / <i>Peso Bruto em Kg.</i></p> <p>2.400 Kg.</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>LIMPIO A BORDO INDUSTRIA ARGENTINA</p> | | <p>13- Volumen en m.c.u. / <i>Volumen em m.c.u.</i></p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>15- Gastos a pagar <i>Gastos a pagar</i></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Gastos a pagar</th> <th>Monto remitente</th> <th>Moneda</th> <th>Monto destinatario</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rosario / Santa Rita</td> <td>2.300.-</td> <td>U\$S</td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>2.300.-</td> <td>U\$S</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> | | Gastos a pagar | Monto remitente | Moneda | Monto destinatario | Rosario / Santa Rita | 2.300.- | U\$S | | TOTAL | 2.300.- | U\$S | | <p>14- Valor / <i>Valor</i></p> <p>Moneda / <i>Moeda</i> U\$S 55.433,49</p> | |
| Gastos a pagar | Monto remitente | Moneda | Monto destinatario | | | | | | | | | | | | |
| Rosario / Santa Rita | 2.300.- | U\$S | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL | 2.300.- | U\$S | | | | | | | | | | | | | |
| <p>19- Monto de flete externo / <i>Valor do frete externo</i></p> | | <p>16- Declaración del valor de las mercancías / <i>Declaração do valor das mercadorias</i></p> <p>U\$S 52.666,28</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>20- Monto de reembolso contra entrega / <i>Valor de reembolso contra entrega</i></p> <p>NO HAY</p> | | <p>17- Documentos anejos / <i>Documentos anejos</i></p> <p>Factura de exportación Nro. 0001-0000001</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>21- Nombre y firma del remitente o su representante <i>Nome e assinatura do remetente ou seu representante</i></p> <p>Fecha / <i>Data</i></p> | | <p>18- Instrucciones sobre formalidades de aduana / <i>Instruções sobre formalidades de alfândega</i></p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Las mercaderías consignadas en esta carta de porte fueron recibidas por el porteador aparentemente en buen estado, bajo las condiciones generales que figuran al dorso. / As mercaderías consignadas neste conhecimento de transporte foram recebidas pelo transportador aparentemente em bom estado, sob as condições gerais que figuram no verso</p> | | <p>22- Declaraciones y observaciones / <i>Declarações e observações</i></p> <p>SEGURO DE LA MERCADERIA POR CUENTA Y ORDEN DEL IMPORTADOR Y/O EXPORTADOR SIN PERJUICIO NI REPETICION PARA LA EMPRESA TRANSPORTADORA EN CASO DE SINIESTRO</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>23- Nombre, firma y sello del porteador o su representante <i>Nome e assinatura e carimbo do transportador ou seu representante</i></p> <p>TRANSPORTES XXXXXXXXXXXXX</p> <p>Fecha / <i>Data</i> 22-09-20</p> | | <p>24- Nombre y firma del destinatario o su representante <i>Nome e assinatura do destinatario ou seu representante</i></p> <p>Fecha / <i>Data</i> 22-09-20</p> | | | | | | | | | | | | | |

Anexo II

Modelo de secuencia de fechas

27/07 – La empresa inicia el trámite de inscripción como Exportador y se contacta con un despachante de aduanas de la ciudad de Rosario.

27/07 – Contacto vía e-mail con Mtro. Sandra Winkler, jefa de la Sección Económica Comercial de la Embajada Argentina en Paraguay. Realizando una presentación de la empresa como así también de su objetivo comercial.

03/08 - Primer contacto con el cliente por medio del cual se presenta a la empresa, se le ofrece el producto y la intención de comenzar una relación comercial duradera en el tiempo. Se coordina una reunión para el día 21/08 en Asunción a través de la Embajada de la República Argentina en la República del Paraguay.

10/08 - El gerente de la empresa viaja a Paraguay para negociar con el importador términos y condiciones vinculadas a la compra/venta del producto en el país vecino.

Detalle de itinerario:

Sale - lunes 10:55 ROS Rosario, Islas Malvinas 0h 50m - Aerolíneas Argentinas AR2703 / Embraer 190

Llega - lunes 11:45 AEP Buenos Aires, Aeroparque Jorge Newbery 1º escala en Buenos Aires 5h 20mde espera (cambio de aeropuerto) ministro Pistarini – Ezeiza

Sale - lunes 17:05 EZE Buenos Aires, ministro Pistarini – Ezeiza 1h 50m Aerolíneas Argentinas AR1262 / Boeing 737-800

Llega – lunes 18:55 ASU Asunción, Paraguay.

11/08 – Encuentro entre exportador e importador en la Embajada de la República Argentina en la República del Paraguay.

12/08 – El gerente de empresa vuelve a Argentina para continuar con sus actividades y remitir al importador (al día siguiente a su llegada) la correspondiente oferta.

Detalle de itinerario:

Sale – miércoles 08:35 ASU Asunción, Paraguay 1h 50m Aerolíneas Argentinas AR1261 / Boeing 737-800

Llega – miércoles 10:25 EZE Buenos Aires, ministro Pistarini – Ezeiza 1º escala en Buenos Aires 7h 5mde espera (cambio de aeropuerto) Aeroparque Jorge Newbery

Sale – miércoles 17:30AEP Buenos Aires, Aeroparque Jorge Newbery 0h 55m Aerolíneas Argentinas AR2708 / Embraer 190

Llega – miércoles 18:25 ROS Rosario, Islas Malvinas

Aclaración: en caso de existir aún el aislamiento preventivo social y obligatorio por Covid-19, el encuentro será realizado por ZOOM, encuentro virtual entre el exportador e importador junto a los representantes de cada país; manteniéndose el día acordado con la salvedad de que por la empresa participará también el Gerente de producción, hijo del gerente general, lo cual podrá ser beneficioso para que el importado conozca más el funcionamiento de esta pequeña y mediana empresa argentina.

18/08 – El cliente acepta la oferta y solicita el envío de la proforma.

19/08 – Envío de factura proforma.

20/08 – Aceptación de factura proforma.

24/08 – Recepción del pago anticipado (20 % del valor de la factura proforma)

26/08 – BNA sucursal Colón le informa a la empresa la recepción de una carta de crédito SB mediante mensaje Swift MT 760 ejecutable por falta de pago del 80 % según factura de exportación N° 0001-0000000001. La empresa solicita ante su entidad una prefinanciación de exportación.

26/08 – La empresa comienza con la producción del producto objeto de exportación. Solicita cotización de flete y coordina la salida desde el depósito fiscal en la ciudad de Rosario, como así también la cotización y contratación del seguro de la mercadería.

17/09 – El despachante comienza con la tramitación aduanera (clasificación, armado de la declaración).

18/09 – Exportador confecciona los documentos originales, factura de exportación y lista de empaque. Realiza y envía las DDJJ al despachante para que emita certificado de origen en forma digital y hace entrega de los documentos que amparan la mercadería objeto de exportación a su despachante para que proceda con los trámites aduaneros.

18/09 – La mercadería se encuentra acondicionada para ser transportada por la empresa hacia Rosario, para ingresar la carga a un depósito fiscal autorizado, donde hace aduana y sale precintada con un MIC-DTA a destino.

21/09- El despachante de aduana confecciona la declaración jurada (EC01) en el formulario OM1993 en el SIM. Presupuesta, oficializa y arma el permiso de embarque.

21/09 - El despachante de Aduana da aviso de carga por el SIM y presenta el sobre contenedor en el área Registro de la dependencia AFIP/DGA correspondiente.

22/09– Se realiza el visado de la factura comercial y CRT en el Consulado de Paraguay.

22/09 - El área Registro controla la documentación presentada y da canal de selectividad para cursar los controles aduaneros previos a su desnacionalización²⁴.

22/09 – La mercadería realizó todos los controles aduaneros asignados, el guarda colocó precinto de aduana y realizó el precumplido por SIM.

22/09 - Como se inicia temprano el ingreso de la mercadería se carga el producto al medio de transporte internacional antes de las 18 hs. Los documentos originales viajan con el transporte.

26/09 – El importador recibe la mercadería, se estima entre dos o tres días de tránsito.

22/12 - Exportador recibe el resto del pago, cancelando el préstamo vigente y liberando la garantía bancaria.

²⁴ Canal verde: el permiso de embarque es girado directamente a un guarda que luego de hacer los mínimos controles (contar, pesar y medir) realiza el PRECUMPLIDO (el precumplido puede ser conforme o no conforme, en el primero se aguara el cumplido y finaliza la operación y si es no conforme en unidad/peso luego del cumplido se habilita por sim una opción de POST EMBARQUE donde se rectifica la declaración en OM1993 según lo realmente consolidado, luego se presenta en sección registro, se presenta y se da por finaliza la operación) por el SIM y salida de zona primaria aduanera dando inicio al tránsito interno hasta el punto de fiscalización aduanera de frontera, llegado a ese punto el personal aduanero realiza un control general y da el CUMPLIDO por SIM. La operación aduanera finaliza, la mercadería se encuentra desnacionalizada.

Canal Naranja: Primeramente, interviene un verificador que hará un control exhaustivo de toda la documentación que ampara la mercadería y puede solicitar información adicional al exportar, luego de su intervención, gira el p.e. a un guarda y continúa el mismo circuito anterior.

Canal Rojo: Primeramente, interviene un verificador que hará un control exhaustivo de toda la documentación que ampara la mercadería y puede solicitar información adicional al exportar y luego hará el mismo control físico de toda la mercadería, finalizado el mismo, gira el p.e. a un guarda y continúa el mismo circuito anterior.

Anexo III

Imágenes del Draper fabricado por el exportador





Anexo IV

Entendiendo el contexto actual y pensando a futuro

El Covid-19 es el protagonista actual y amenaza a la economía mundial, generando un impacto económico desfavorable, poniendo en riesgo el comercio internacional y las cadenas de suministro, lo que conlleva a una crisis económica mundial, debido a que tiene la potencialidad de generar daño humano y económico a nivel global.

Organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) advierten de que la pandemia puede reducir el crecimiento económico mundial.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) indicó²⁵ que esta pandemia propaga el sufrimiento humano poniendo en riesgo la vida de las personas, infecta a la economía a nivel global, donde los trabajadores de todo el mundo podrían llegar a perder hasta 3,4 billones de dólares en ingresos, advirtiendo además que esta emergencia implica la peor crisis que vive la humanidad desde la Segunda Guerra Mundial.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) prevé²⁶ un enorme impacto en la economía, una disminución pronunciada del comercio (de bienes y servicios) y por consiguiente en los empleos y bienestar de las personas.

La CEPAL proyecta²⁷ que la economía de América Latina sufrirá una contracción de la actividad del 5,3% en 2020, lo que generará casi 30 millones más de pobres. Se considera que la pandemia se enfrenta desde una posición más débil que la del resto del mundo, antes de esta situación la CEPAL preveía que la región crecería un máximo del 1,3% en 2020. Sin embargo, los efectos de la crisis han llevado a cambiar esa previsión y que el impacto económico final dependerá de las medidas que se tomen a nivel nacional, regional y mundial.

²⁵ ONU Organización de las Naciones Unidas. Noticias ONU. Disponible en: <https://news.un.org/es/story/2020/03/1471472>

²⁶ Organización Mundial de Comercio - Director General Azevedo: Previsiones sobre el Comercio en 2020. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/covid19_s/covid19_s.htm#faq
Conferencia de prensa: previsiones sobre el Comercio. DISCURSOS — DG ROBERTO AZEVÉDO
Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/spra_s/spra303_s.htm

²⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Publicaciones - Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar en la reactivación. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45445-dimensionar-efectos-covid-19-pensar-la-reactivacion>

El comercio mundial de mercancías experimentará un descenso de entre el 13% y el 32% en 2020 debido a la pandemia de Covid-19.

El comercio de servicios podría ser el más directamente afectado por la pandemia debido a la imposición de restricciones al transporte y los viajes.

La caída de la actividad económica mundial, en particular en los Estados Unidos, China y Europa tiene un impacto negativo en América Latina a través del comercio en términos de volumen y precio, en especial de las materias primas. Algunos importantes sectores productivos de países de la región están insertos en cadenas globales de valor en las que los Estados Unidos y China juegan un papel fundamental. A partir de estos datos es que se estima que el valor de las exportaciones de la región caería cerca del 15%, con una disminución de los precios del 8,8% y una contracción del volumen del 6%, explicada principalmente por una agudización de la contracción de la demanda mundial junto con la marcada caída de los precios del petróleo ya mencionada.

Los mayores impactos se darían en los países de América del Sur, que se especializan en la exportación de bienes primarios y, por lo tanto, son más vulnerables a la disminución de sus precios. Se estima que el valor de las exportaciones de la región caerá por lo menos el 10,7% en 2020.

La crisis del COVID-19 puede causar un impacto en el desempeño exportador de la región también por su efecto sobre las importaciones utilizadas para producir exportaciones. México y Chile serían los países más expuestos a una caída de la oferta de China, que suministra alrededor del 7% de sus insumos intermedios. Le siguen Colombia y el Perú, que importan de China el 4,5% y el 5% de sus insumos intermedios, respectivamente. México es el país más expuesto a los cambios en las condiciones de la oferta y la demanda en los Estados Unidos, especialmente en el sector manufacturero. Costa Rica también está muy expuesta a las condiciones económicas de los Estados Unidos, ya que alrededor del 10% de su PIB depende de la oferta y la demanda de ese país. Los países más expuestos a los cambios en las condiciones de la oferta y la demanda en la Unión Europea son Chile, México y el Brasil, ya que alrededor del 5% de su PIB depende del valor añadido de los sectores de servicios y manufacturas en ese mercado.

A partir de las distintas medidas (cuarentena, restricciones, distanciamiento social) tomadas en la región para evitar que el virus se propague al nivel del resto del mundo se puede observar cómo impactan con distinta intensidad sobre la actividad económica, por lo que se estiman tres grupos diferentes:

Los menos afectados: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.

Los medianamente afectados: explotación de minas y canteras, industrias manufactureras, suministro de electricidad, gas y agua, construcción, intermediación financiera, inmobiliarias, servicios empresariales y de alquiler, administración pública, servicios sociales y personales.

Los más afectados: comercio al por mayor y al por menor, reparación de bienes, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento y comunicaciones, servicios en general.

China, los Estados Unidos y Europa sufrirán grandes pérdidas en el PBI, lo que sin duda repercutirá en nuestra región.

El brote golpea a la economía de Paraguay en un momento de recuperación económica después de que el crecimiento se estancara en 2019²⁸. La economía estuvo en recesión durante el primer semestre de 2019 debido al débil desempeño de los principales socios comerciales, especialmente Argentina, y a las condiciones climáticas adversas, pero comenzó a recuperarse en el segundo semestre ya que la producción agrícola se recuperó de la mano de un clima favorable.

En comparación con otras economías²⁹, el ritmo de contagio y de muertes de Paraguay se encuentra por debajo de la línea de duplicación cada tres días; sin embargo, la tasa de fatalidad alcanza 3,3% sobre total de casos confirmados.

La pandemia afecta a Paraguay en tres niveles: global, con una economía altamente concentrada en la exportación de soja y carne y dependiendo de la desaceleración

²⁸ Banco Mundial – Paraguay panorama general. Disponible en: <https://www.bancomundial.org/es/country/paraguay/overview>

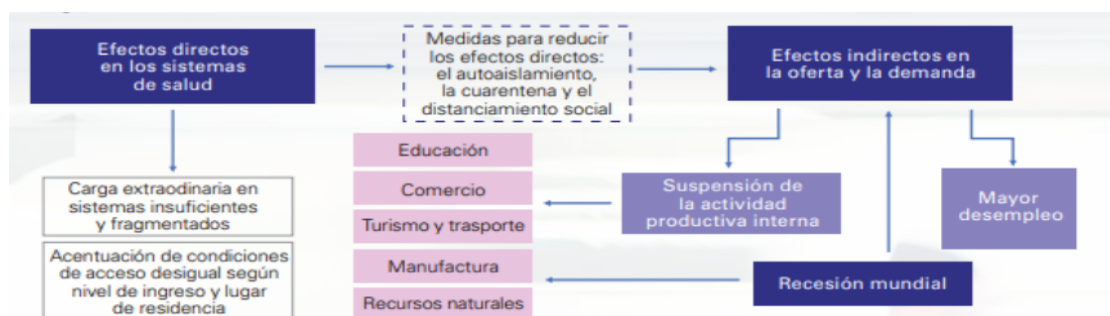
²⁹ Banco Internacional de Desarrollo IDB – Publicaciones: El impacto del COVID-19 en las economías de la región – Cono Sur. Disponible en: https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/El_impacto_del_COVID-19_en_las_econom%C3%ADas_de_la_regi%C3%B3n_Conosur.pdf

internacional se podrá determinar los efectos sobre los precios de materias primas y la demanda sobre dichas exportaciones; regional, vulnerable a los impactos de la crisis sobre tres de sus socios comerciales más grandes: Argentina, Brasil y Chile; y doméstico, fuerte impacto para la economía, especialmente el sector terciario que representa más de la mitad del PBI y del empleo, debido a las medidas de mitigación.

Existe gran incertidumbre alrededor de las cifras de impacto económico, pero algunos pronósticos ubican el crecimiento del PBI para 2020 al rededor del - 1,5%; la proyección de crecimiento antes del brote de coronavirus era de entre 3% y 4%.

Esta pandemia tendrá efectos a corto, mediano y largo plazo en la oferta y la demanda a nivel agregado y sectorial, dependiendo de las condiciones internas de cada economía, el comercio mundial, la duración de la pandemia y las medidas que se tomen para prevenir la propagación del virus.

Costos económicos del COVID-19



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

A partir de este gráfico la CEPAL enumera³⁰ los siguientes efectos:

- ✓ Mediano y largo plazo – quiebres de empresas, reducción de la inversión privada, menor crecimiento económico, menor integración en cadenas de valor y deterioro de las capacidades productivas y del capital humano.
- ✓ Corto plazo – mayor desempleo, menores salarios e ingresos, aumento de la pobreza y de la pobreza extrema, mayores costos en los sistemas de salud como así también fragmentación y desigualdades de acceso.

³⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL - Informe especial COVID-19 – América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45337/4/S2000264_es.pdf

A partir de esta crisis sanitaria las empresas comienzan a ver una vulnerabilidad en la dependencia de proveedores únicos, lo cual las puede llevar a la paralización de todo el proceso de producción si dicha fuente de suministro falla, por lo que puede ser el momento de diversificar las cadenas de suministro para poder así reducir riesgos y reasignar recursos en forma más eficiente.

La situación es compleja, con un panorama muy incierto, lo que invita a pensar en las implicancias económicas, políticas y sociales que se abren de cara al futuro.