



Estados Unidos

Guía de Negocios

EMBAJADA ARGENTINA
Sección Económica y Comercial
Washington D.C.
2011

Estados Unidos

Guía de Negocios 2011

PRESENTACION

Estimado lector:

La presente Guía de Negocios ha sido elaborada por la Sección Económico-Comercial de la Embajada de la República Argentina ante los Estados Unidos de América, a fin de orientar a quienes desean exportar por primera vez productos argentinos a los Estados Unidos.

Pese a nuestros esfuerzos, dada su naturaleza esencialmente evolutiva, cierta información volcada en la Guía puede quedar rápidamente desactualizada. Consecuentemente, ante eventuales errores, dudas o imprecisiones que el lector pueda advertir rogamos comunicarse a la siguiente dirección de correo electrónico: econargusa@comcast.net.

Esperamos fervientemente que la presente Guía pueda resultar de utilidad para quienes tengan la intención de exportar productos argentinos a los Estados Unidos.

INDICE

CAPITULO I: DATOS BASICOS DE ESTADOS UNIDOS

- 1.1. *Descripción geográfica y principales centros poblacionales*
- 1.2. *Marco jurídico y sistema político*
- 1.3. *Las regiones en los Estados Unidos*
 - 1.3.1. Las regiones según la Oficina de Análisis Económico (BEA)
 - 1.3.2. Las regiones según jurisdicciones de la Embajada y Consulados Argentinos
 - 1.3.3. El comercio exterior a través de cada jurisdicción

CAPITULO II: EL ENTORNO ECONOMICO Y DE NEGOCIOS

- 2.1. *El entorno económico, desempeño y perspectivas*
 - 2.1.1. Principales indicadores económicos
 - 2.1.2. Sectores económicos
 - 2.1.3. La cuenta corriente
- 2.2. *El entorno de negocios*
 - 2.2.1. Canales de comercialización
 - 2.2.1.1. Canales mayoristas
 - 2.2.1.2. Canales minoristas
 - 2.2.1.3. Importadores y distribuidores
 - 2.2.2. Principales puertos y empresas de transportes
 - 2.2.2.1. Principales puertos y líneas marítimas
 - 2.2.2.2. Principales aeropuertos

CAPITULO III: MARCO DE POLITICA COMERCIAL

- 3.1. *Formulación de la política comercial*
- 3.2. *Acuerdos Internacionales*
 - 3.2.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)
 - 3.2.2. Acuerdos bilaterales

- 3.3. *Comercio exterior por principales socios comerciales*

CAPITULO IV: REGIMEN GENERAL DE IMPORTACIONES

- 4.1. *Aranceles e impuestos a las importaciones*
- 4.2. *Admisión temporaria e ingreso de muestras*
- 4.3. *Restricciones y requisitos especiales de importación*
- 4.4. *Los Derechos “Antidumping” y los Derechos Compensatorios*
- 4.5. *El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*
- 4.6. *Cambio en el clima de negocios por la lucha contra el terrorismo*

CAPITULO V: INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y ARGENTINA

- 5.1. *Intercambio comercial*
- 5.1.1. *Balanza comercial*
 - 5.1.2. *Importaciones de los Estados Unidos desde la Argentina*
 - 5.1.3. *Exportaciones de los Estados Unidos a la Argentina*
 - 5.1.4. *Intercambio comercial por capítulos*
- 5.2. *Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para la Argentina*
- 5.3. *Los productos de importación restringida o con requisitos especiales*

CAPITULO VI: OTROS DATOS IMPORTANTES

- 6.1. *Participación argentina en ferias y exposiciones*
- 6.2. *Información para el establecimiento de empresas en los Estados Unidos*
- 6.3. *Información sobre patentes y marcas*
- 6.4. *Elementos para el cálculo del costo promedio de una operación de importación*
- 6.5. *Modalidades de Pago*
- 6.5.1. *Consideraciones generales*
 - 6.5.2. *Costo de los instrumentos de pago más usuales*

6.5.2.1 Pago contra recepción de mercadería

6.5.2.2 Cobranza simple y documentaria

6.5.2.3 Carta de Crédito

6.6. *Publicaciones de las Regulaciones de los Estados Unidos sobre el Comercio Exterior*

CAPITULO VII: INFORMACION INSTITUCIONAL

7.1. *Embajada y Consulados Argentinos en los Estados Unidos*

7.2. *Agencias gubernamentales de Estados Unidos relacionadas con el comercio exterior*

7.3. *Cámaras de comercio y organizaciones comerciales en los Estados Unidos*

CAPITULO I: DATOS BASICOS DE ESTADOS UNIDOS

1.1. Descripción geográfica y principales centros poblacionales

Estados Unidos es el cuarto país más grande del mundo en superficie; tiene una extensión de 9,6 millones de Km² y posee una gran variedad de áreas geográficas y climas. La distancia entre la costa este y oeste es de 4.800 Km. y tiene 2400 Km. de norte a sur. El país cuenta con más de 19 mil kilómetros de costa sobre los Océanos Pacífico y Atlántico y el Golfo de México. Al norte, está limitado por Canadá y al sur por México.

Las principales cadenas montañosas son los Apalaches al este y las Rocosas al oeste. Esta última es la continuación de la cadena Andina. En el centro, existe una gran planicie dominada por el sistema de ríos navegables Misisipí-Missouri-Ohio, que nace en Canadá y desemboca en el Golfo de México. Aproximadamente, el 38% del territorio es apto para pasturas, el 28% es tierra arable, y un 26% son bosques; queda un resto de 8% sin clasificar. El punto más alto es el monte McKinley (Alaska), con 6.199 metros y el más bajo está en el Valle de la Muerte (California), a 86 metros por debajo del nivel del mar.

El país cuenta con abundantes recursos naturales, incluyendo importantes depósitos de carbón, cobre, fosfatos, uranio, oro, hierro, petróleo y gas.

En la actualidad, la población supera los 308 millones de habitantes.

Con una población de más de 18 millones de habitantes, la Ciudad de Nueva York continúa siendo el área metropolitana más poblada de los EE.UU. El ranking es el siguiente:

Ranking de áreas metropolitanas según población

Area Metropolitana	1990 (Abril)	2000 (Abril)	2010 (Censo)	Población - Cambio				R a n k 2010
				1990-2000		2000-2010		
				Número	%	Número	%	
	- en miles -							
New York-Northern New Jersey-Long Island, NY-NJ-PA	16,846,046	18,323,002	18,897,109	1,476,956	8.8	574,107	3.1	1
Los Angeles-Long Beach-Santa Ana, CA	11,273,720	12,365,627	12,828,837	1,091,907	9.7	463,210	3.7	2
Chicago-Naperville-Joliet, IL-IN-WI	8,182,076	9,098,316	9,461,105	916,240	11.2	362,789	4.0	3
Dallas-Fort Worth-Arlington, TX	3,989,294	5,161,544	6,371,773	1,172,250	29.4	1,210,229	23.4	4
Philadelphia-Camden-Wilmington, PA-NJ-DE-MD	5,435,550	5,687,147	5,965,343	251,597	4.6	278,196	4.9	5
Houston-Sugar Land-Baytown, TX	3,767,233	4,715,407	5,946,800	948,174	25.2	1,231,393	26.1	6
Washington-Arlington-Alexandria, DC-VA-MD-WV	4,122,259	4,796,183	5,582,170	673,924	16.3	785,987	16.4	7
Miami-Fort Lauderdale-Pompano Beach, FL	4,056,228	5,007,564	5,564,635	951,336	23.5	557,071	11.1	8
Atlanta-Sandy Springs-Marietta, GA	3,068,975	4,247,981	5,268,860	1,179,006	38.4	1,020,879	24.0	9
Boston-Cambridge-Quincy, MA-NH	4,133,895	4,391,344	4,552,402	257,449	6.2	161,058	3.7	10
San Francisco-Oakland-Fremont, CA	3,684,112	4,123,740	4,335,391	439,628	11.9	211,651	5.1	11
Detroit-Warren-Livonia, MI	4,248,699	4,452,557	4,296,250	203,858	4.8	-156,307	-3.5	12
Riverside-San Bernardino-Ontario, CA	2,588,793	3,254,821	4,224,851	666,028	25.7	970,030	29.8	13
Phoenix-Mesa-Scottsdale, AZ	2,238,498	3,251,876	4,192,887	1,013,378	45.3	941,011	28.9	14
Seattle-Tacoma-Bellevue, WA	2,559,136	3,043,878	3,439,809	484,742	18.9	395,931	13.0	15

Fuente: U.S. Census Bureau-Statistical Abstract

1.2. Marco jurídico y sistema político

Estados Unidos es una República Federativa dividida políticamente en 50 Estados. Puerto Rico, Samoa, Guam y las Islas Vírgenes son territorios asociados. El poder y la autoridad residen formalmente en el pueblo estadounidense según lo establece la Constitución adoptada en 1787, once años después de la Declaración de la Independencia, y en vigencia desde el 4 de Mayo de 1789.

El Gobierno Federal y los Gobiernos de cada Estado se dividen, para su ejercicio, en tres poderes: ejecutivo, legislativo y judicial.

Las estructuras de los gobiernos locales corresponden a condados, ciudades, pueblos y municipios. Los gobiernos de ciudades están casi siempre integrados por un alcalde electo, quien es el jefe del Poder Ejecutivo, y de un Consejo Municipal.

Toda facultad que la Constitución no haya delegado al Gobierno Federal y que no fuera prohibida por la misma a los Estados, pertenece a los estos o al pueblo. Los Estados, en uso de sus competencias generales y para proteger la salud pública, la seguridad y el bienestar general, poseen una autonomía considerable para emitir leyes aplicables a sus ciudadanos y residentes.

Los conflictos potenciales que pueden surgir entre la legislación federal y estatal, están regidos por la Cláusula de Supremacía de la Constitución de los Estados Unidos.

La arena política está dominada por dos partidos, el Demócrata y el Republicano. Sus poderosas maquinarias electorales y de transmisión de influencias, como así también el reparto de la totalidad de escaños de las cámaras federales y estatales, hacen de ellos los actores reales de la vida política norteamericana.

El partido Demócrata está considerado como el más liberal y social. El partido Republicano es más conservador en lo social, orientado a reducir las cargas impositivas y a favorecer a las empresas frente a los sindicatos.

Estados Unidos es un país con un sistema judicial de tipo anglosajón (common law) basado en los precedentes judiciales. Cada uno de los Estados, con excepción de Luisiana (en donde rige el Código Civil Francés en algunas esferas) cuenta con un sistema legal basado en el common law. Este sistema judicial no tiene necesariamente base estatutaria; los jueces pueden establecer el derecho aplicando precedentes jurisprudenciales anteriores.

Las constituciones estatales representan la ley suprema dentro de los límites del Estado. Las leyes estatales deben ajustarse a la constitución del Estado. La constitución y la legislación federal se aplican con preferencia a cualquier constitución o legislación estatal.

Los contratos en los Estados Unidos pueden llegar a ser documentos largos y complejos, especialmente en los casos de temas comerciales, inversión e inmuebles. El proceso de negociación dependerá básicamente de la relación entre las partes y sus antecedentes.

Las Leyes Federales se publican primero por separado, luego en las publicaciones cronológicas del Congreso y posteriormente en el Código de los Estados Unidos.

1.3.1. Las regiones según la Oficina de Análisis Económico (BEA)

La Oficina de Análisis Económico (BEA) del Departamento de Comercio utiliza la siguiente regionalización para dividir en ocho regiones a los 50 estados y el Distrito de Columbia a los efectos de la compilación y análisis de información:

New England (Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, and Vermont); **Mideast** (Delaware, District of Columbia, Maryland, New Jersey, New York, and Pennsylvania); **Great Lakes** (Illinois, Indiana, Michigan, Ohio, and Wisconsin); **Plains** (Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, and South Dakota); **Southeast** (Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Virginia, and West Virginia); **Southwest** (Arizona, New Mexico, Oklahoma, and Texas); **Rocky Mountain** (Colorado, Idaho, Montana, Utah, and Wyoming); y **Far West** (Alaska, California, Hawaii, Nevada, Oregon, and Washington).

Regiones	Población 2010	Ingreso Personal	
		Total 2010 (en millones de u\$s)	Per Capita 2010 (en u\$s)
EE.UU.	308.745.538	12.357.100	39.9485
Participación % en el total nacional			
EE.UU.	100,0	100,0	
New England	4,5	5,7	48.989
Mideast	15,3	17,8	47.057
Great Lakes	14,7	14	37.434
Plains	6,5	6,6	39.473
Southeast	26,5	22,9	36.111
Southwest	12,0	11,1	36.696
Rocky Mountain	3,5	3,4	37.772
Far West	17,0	17,8	41.837

Esta regionalización política y geográfica no necesariamente refleja la regionalización de los mercados. Para un adecuado análisis de canales de comercialización y particularidades del mercado debe efectuarse un relevamiento específico según el producto. A título de ejemplo, el estado de Virginia puede considerarse en muchos aspectos más cercano a la zona de Washington DC/Maryland que al sudeste del país como lo integra el BEA.

1.3.2. Las regiones según jurisdicciones de la Embajada y Consulados Argentinos.

Nuestro país cuenta con las siguientes oficinas en los Estados Unidos a los efectos de apoyar a los empresarios argentinos que desean desarrollar negocios (Se detallan sus respectivas jurisdicciones):

		Superficie	Población Año 2010	Ingreso Personal Año 2010 (millones u\$s)
Estados Unidos		9,6 millones km2	308.745.538	12.357.100
Representación	Estados de la Jurisdicción	Participación porcentual en total nacional		
Washington DC	Delaware (DE), District of Columbia (DC), Maryland (MD), North Carolina (NC), Pennsylvania (PA), Virginia (VA), West Virginia (WV)	4,84	12,8	11
Atlanta	Alabama (AL), Georgia (GA), Kentucky (KY), Mississippi (MS), South Carolina (SC), Tennessee (TN)	7,35	10,6	9
Chicago	Illinois (IL), Indiana (IN), Iowa (IA), Kansas (KS), Michigan (MI), Minnesota (MN), Missouri (MO), Nebraska (NE), North Dakota (ND), Ohio (OH), South Dakota (SD), Wisconsin (WI)	22,10	21,7	21
Houston	Arkansas (AR), Colorado (CO), Louisiana (LA), New Mexico (NM), Oklahoma (OK), Texas (TX)	17,91	14,1	13,2
Los Angeles	Alaska (AK), Arizona (AZ), California (CA), Hawaii (HI), Idaho (ID), Montana (MT), Nevada (NV), Oregon (OR), Utah (UT), Washington (WA), Wyoming (WY). La jurisdicción incluye también las Islas del Pacífico e islas Carolinas (no registradas en este cuadro)	42,67	21,0	21,3
Miami	Florida (FL). La jurisdicción incluye también Puerto Rico (PR), Islas Bahamas, Islas Vírgenes, Barbados, Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas. (no registradas en este cuadro)	1,61	6,1	6
New York	Connecticut (CT), Maine (ME), Massachusetts (MA), New Hampshire (NH), New Jersey (NJ), New York (NY), Rhode Island (RI), Vermont (VT)	3,52	13,8	17

1.3.3. El comercio exterior a través de cada jurisdicción

El comercio exterior total a través de cada jurisdicción puede apreciarse en los siguientes cuadros:

Importaciones Totales de los Estados Unidos por Jurisdicción Consular

Jurisdicciones	2006	2007	2008	2009	2010	Estructura Porcentual 2010
	<i>En miles de dólares</i>					
Atlanta	103,232,054	110,183,670	119,897,186	94,162,568	114,754,813	6.0%
Chicago	319,487,438	338,709,212	364,440,000	274,858,770	347,858,982	18.3%
Houston	395,467,139	427,448,565	496,888,537	343,613,437	451,239,976	23.8%
Los Angeles	470,575,792	491,141,239	496,804,080	385,338,549	461,841,477	24.3%
Miami	87,155,630	86,341,322	93,524,591	69,386,826	80,594,003	4.2%
Nueva York	313,516,884	325,615,126	338,173,948	249,570,021	298,234,866	15.7%
Washington, DC	135,232,942	142,112,972	157,842,468	114,994,639	130,139,776	6.9%
Otros	20,385,302	21,310,832	22,911,945	17,238,675	13,946,280	0.7%
Total	1,845,053,181	1,942,862,938	2,090,482,755	1,549,163,485	1,898,610,173	100.0%

Exportaciones Totales de los Estados Unidos por Jurisdicción Consular

Jurisdicciones	2006	2007	2008	2009	2010	Estructura Porcentual 2010
	<i>En miles de dólares</i>					
Atlanta	47,781,559	55,922,655	66,571,646	55,032,287	65,629,973	5.8%
Chicago	165,620,432	176,432,967	181,269,552	141,525,488	172,375,047	15.4%
Houston	188,975,423	218,561,312	255,756,602	213,006,361	259,681,498	23.1%
Los Angeles	233,362,259	258,059,689	273,644,130	215,651,409	255,614,303	22.8%
Miami	58,865,776	67,722,526	84,212,255	71,462,754	84,667,886	7.5%
Nueva York	149,760,971	169,532,675	191,418,796	147,105,703	170,104,545	15.2%
Washington, DC	48,114,549	58,790,009	72,323,053	55,206,382	63,535,725	5.7%
Otros	37,005,053	41,335,793	44,625,285	37,754,574	50,521,859	4.5%
Total	929,486,022	1,046,357,626	1,169,821,319	936,744,958	1,122,130,836	100.0%

(*) Es de destacar que la distribución del comercio entre las regiones correspondientes a cada jurisdicción, no necesariamente reflejan (y en muchos casos no lo hace), que el poder de compra y el consumo esté localizado en los mismos. Las estadísticas se compilan en función del distrito aduanero de entrada de la mercadería al país. De todas formas, aunque no permita determinar a ciencia cierta la localización del comprador o consumidor, se estima importante ya que permite apreciar la logística utilizada en la operatoria de comercio exterior.

El intercambio comercial con Argentina a través de cada jurisdicción puede apreciarse en los siguientes cuadros:

Importaciones desde Argentina por Jurisdicción Consular

Jurisdicciones	2006	2007	2008	2009	2010	Estructura Porcentual 2010
	<i>En miles de dólares</i>					
Atlanta	190,708	183,625	224,868	265,696	239,269	6.4%
Chicago	102,494	102,266	104,568	87,657	96,641	2.6%
Houston	887,330	1,106,020	2,000,026	882,553	843,591	22.6%
Los Angeles	830,074	665,280	848,307	806,418	908,986	24.3%
Miami	732,975	865,062	1,150,440	722,172	745,880	19.9%
Nueva York	544,900	669,017	735,093	575,690	476,105	12.7%
Washington, DC	621,661	650,893	595,149	465,263	420,738	11.3%
Otros	14,519	15,791	21,897	15,115	7,731	0.2%
Total	3,924,661	4,257,954	5,680,348	3,820,564	3,738,941	100.0%

Exportaciones a la Argentina por Jurisdicción Consular

Jurisdicciones	2006	2007	2008	2009	2010	Estructura Porcentual 2010
	<i>En miles de dólares</i>					
Atlanta	398,644	397,918	590,426	351,912	451,820	7.0%
Chicago	74,825	87,926	75,687	22,657	28,698	0.4%
Houston	1,287,705	1,616,350	2,419,977	1,384,727	2,290,261	35.7%
Los Angeles	98,500	119,470	158,048	209,109	139,836	2.2%
Miami	1,620,617	1,728,524	2,003,785	1,626,766	2,189,183	34.1%
Nueva York	345,439	557,650	717,883	672,770	596,279	9.3%
Washington, DC	310,482	443,269	508,230	347,136	486,635	7.6%
Otros	134,344	163,851	246,389	152,975	240,309	3.7%
Total	4,270,556	5,114,958	6,720,425	4,768,052	6,423,021	100.0%

CAPITULO II: ECONOMIA Y CLIMA DE NEGOCIOS

2.1. El entorno económico, desempeño y perspectivas

El producto bruto de los Estados Unidos es de US\$14,4 billones¹, representando el 24% del Producto Bruto del mundo. La economía estadounidense se caracteriza por su alta tecnología, los abundantes recursos naturales y una alta productividad.

Con un PBI per capita de US\$47.200, los Estados Unidos es el importador de bienes más grande a nivel internacional y el tercero en términos de exportaciones, aunque las exportaciones per cápita son relativamente bajas para un país desarrollado.

En 2010, el sector privado constituía un estimado del 55,3% de la economía, las actividades del gobierno federal sumaban el 24,1% y la actividad de los gobiernos estatales y locales ocupaban el restante 20,6%. Pese a que la economía estadounidense es post-industrial, ya que el sector servicios contribuye con el 67,8% del PBI, la nación continúa siendo una potencia industrial, especialmente en el sector tecnológico, aeroespacial, militar y en la industria de la salud.

Estados Unidos es el tercer productor de petróleo más importante en el mundo, así como el mayor importador de este producto, con el que satisface el 60% del consumo interno.

Mientras que en 2011 la economía mundial mostró un desacople en cuanto a tasas de crecimiento entre los países en desarrollo y desarrollados, Estados Unidos se enfrentó a serias dificultades para garantizar que el crecimiento de la economía tenga una base sustentable no obstante la amplia intervención del Estado en 2010.

La tasa de crecimiento durante el año 2011 la arrojó resultados por debajo de los previstos, especialmente en el segundo trimestre del año en el que la economía estadounidense tuvo que afrontar con tres variables: a) el aumento de los precios de gasolina, b) creciente presión fiscal, y c) la crisis de económica-financiera en Europa.

De hecho, en la primera mitad de 2011 tasa anualizada de crecimiento fue sólo el 0,9%, registrándose una aceleración en el tercer trimestre del 2%. De proseguir esta tendencia, se prevé que el último trimestre del año arroje un crecimiento entre el 2,5 y 3% para finalizar el 2011 con una expansión de alrededor del 1,7%, tasa por debajo del ritmo esperado de expansión luego de un proceso recesivo.

La leve recuperación de la economía correspondió básicamente a un aumento en las inversiones del orden del 15,6% y a un aumento de las exportaciones estadounidenses beneficiadas por un tipo de cambio favorable en términos relativos. Así, el comportamiento del sector externo estadounidense continuó con la tendencia observada durante la crisis cuando el déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos pasó del 6%, a menos del 3% con relación al PBI.

El consumo, que representa el 70% del PBI, durante el 2011 tuvo un comportamiento sensible a los aumentos de precios como el de la gasolina. A pesar de evolucionar en los últimos meses en términos positivos, el mismo no se encuentra lo suficientemente robusto para brindar mayor dinamismo a la economía. Esta situación de incertidumbre afecta negativamente el mercado laboral, pronosticándose para el mediano plazo una tasa de desempleo que oscilaría entre el 9 y 10%.

¹ Según datos del FMI.

De todas formas, en esta coyuntura, se descarta la implementación de nuevos programas de estímulo que profundicen el déficit fiscal de los Estados Unidos.

En efecto, debido a la situación fiscal, los Estados Unidos comenzaron en 2011 a enfrentarse con la difícil tarea de sincronizar el retiro de los programas estímulo sin perjudicar la recuperación del sector privado. Esta tarea se vio dificultada con la adopción de posiciones antagónicas por parte de los partidos políticos con vistas a las elecciones presidenciales del 2012, agregando incertidumbre a la recuperación económica.

Ante el presente escenario, si bien se prevé que el desafío fiscal de los Estados Unidos se prolongue durante los próximos años, se cree que, en el corto plazo, el país gozaría de mayor margen de maniobra que otros países avanzados con niveles más altos de deuda pública y perspectivas de crecimiento a futuro más modestos.

En tal sentido, se espera que en el año 2012 la economía estadounidense crezca en términos similares al presente año (alrededor del 2%) aunque no lo suficiente para reducir el desempleo y brindar alivio a la situación fiscal.

2.1.1. Indicadores económicos

PBI E INDICADORES RELACIONADOS					
Variación % respecto a período precedente					
	2006	2007	2008	2009	2010
PBI	2.8	2.0	1.1	-3.50%	3.0
Consumo privado	3.0	2.8	0.2	-1.3	1.4
Inversión bruta privada doméstica	2.1	-5.4	-6.7	-25.0	17.9
Exportaciones bienes y servicios	9.1	8.4	6.2	-9.4	11.3
Importaciones bienes y servicios	6.0	2.2	-3.5	-13.6	12.5
Consumo e inversión bruta pública	1.7	2.1	2.9	1.7	0.7

	2006	2007	2008	2009	2010
Tasa de desempleo	4.6	4.6	5.8	9.27	9.63

2.1.2. Sectores económicos

SECTORES ECONOMICOS	2005	2006	2007	2008	2009
Producto Bruto Interno	100.0	100.0	100.0	100.0	100
Industrias Privadas	87.4	87.5	87.4	87.1	86.4
Industria privada productores de bienes	19.7	19.8	19.3	19.0	17.6
Agricultura, Forestación y Pesca	1.1	0.9	1.2	1.1	0.9
Minería	1.8	2.0	2.0	2.3	1.7
Construcción	4.9	4.9	4.4	4.1	3.8
Manufactura	11.9	12.0	11.7	11.5	11.2
Industria privada productores de servicios	67.7	67.7	68.1	68.1	68.7
Transporte y depósito	2.9	2.9	2.9	2.9	2.8
Comercio Mayorista	5.8	5.9	5.8	5.7	5.5
Comercio Minorista	6.6	6.6	6.5	6.2	2.8
Información	4.5	4.2	4.2	4.4	4.5
Finanzas, seguros y bienes raíces	20.4	20.4	20.4	20.0	21.5
Servicios	25.5	25.7	26.2	26.9	26.8
Gobierno	12.6	12.5	12.6	12.9	13.6
Federal	4.0	4.0	4.0	4.1	3.9

Fuente : US Bureau of Economic Analysis www.bea.gov (Actualizada a enero, 2011)

2.1.3. La Cuenta corriente

CUENTA CORRIENTE						
		-en millones de US\$-				
		2006	2007	2008	2009	2010
Exportación bienes y servicios e ingresos corrientes		2,144,443	2,488,394	2,656,585	2,174,533	2,500,817
	Exportación bienes y servicios	1,459,823	1,654,561	1,842,682	1,575,037	1,837,577
	-Bienes (balanza. de pagos)	1,039,406	1,163,957	1,307,499	1,069,491	1,288,699
	-Servicios	420,417	490,604	535,183	505,547	548,878
	-Ingresos	684,620	833,834	813,903	599,495	663,240
Importación bienes y servicios y egresos corrientes		-2,853,549	-3,083,637	-3,207,834	-2,427,804	-2,835,620
	Importación bienes y servicios	-2,213,111	-2,351,288	-2,541,020	-1,956,310	-2,337,604
	-Bienes (balanza de pagos)	-1,875,095	-1,982,843	-2,137,608	-1,575,400	-1,934,555
	-Servicios	-338,016	-368,446	-403,413	-380,909	-403,048
	-Egresos	-640,438	-732,349	-666,814	-471,494	-498,016
Saldo de bienes		-835,689	-818,886	-830,109	-505,910	-645,857
Saldo de servicios		82,402	122,158	131,770	124,637	145,830
Saldo bienes y servicios		-753,288	-696,728	-698,338	-381,272	-500,027
Saldo de la cuenta corriente		-800,621	-710,303	-677,135	-376,551	-470,898

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis - www.bea.gov

2.2. Entorno de los Negocios

2.2.1. Canales de comercialización

2.2.1.1. Canales mayoristas

Los canales de comercialización mayoristas están focalizados en la distribución de bienes a granel, bienes de capital y de consumo, con excepción del sector automotores. Los distribuidores mayoristas pueden tener una especialización por tipo de productos o por regiones.

El 90% de los mayoristas son comercializadoras que compran los productos para empaquetarlos y colocarles sus propias marcas, o nombres por encargo, y revenderlos a los minoristas y consumidores comerciales. Es muy común ver comercializadoras de productos congelados, que congelan y empaquetan productos con sus propias marcas o de supermercados y cadenas de negocios. Estos tienen generalmente capacidad propia para el almacenamiento, ensamblado, empaquetado y etiquetado de los productos.

Si el exportador desea imponer o mantener su marca y producto debe hacer uso de comisionistas o “brokers”, que trabajan con mayoristas o centros de distribución para minoristas, montar una filial o entrar directamente en los canales de distribución minoristas.

2.2.1.2. Canales minoristas

El comercio minorista en los Estados Unidos muestra una continua evolución. En los últimos años los grandes almacenes han perdido terreno debido al crecimiento de los llamados “discount stores”. Actualmente, las encuestas muestran que los consumidores compran con mayor frecuencia en los comercios de descuentos (depósitos, tiendas de descuento o centros con salones de venta directa de fabricantes) porque ofrecen precios bajos casi todos los días del año.

En el comercio minorista, el consumidor siempre ocupa un lugar prioritario. La generación actual, ha provocado un significativo cambio en los hábitos de compra, buscando combinar mejores precios con diseño y calidad.

El marketing directo, info-comerciales y la compra telefónica o por Internet son otros canales de mucho éxito en los Estados Unidos. Muchos comerciantes minoristas y los grandes almacenes establecen alianzas con redes de televisión, como los “home shopping networks,” operadores de televisión por cable, servicios de ventas por teléfono y por catálogo. Los consumidores que utilizan éste canal son mayormente personas de un alto poder adquisitivo y profesionales acostumbrados a utilizar las tarjetas de crédito como forma de pago.

Los Angeles, New York y Chicago han sido tradicionalmente los principales mercados minoristas de los Estados Unidos.

En el caso particular del sector alimenticio, los principales canales de comercialización son los supermercados convencionales, los negocios de conveniencia (convenience stores) y los comercios “rápidos” (express stores). Los alimentos también pueden distribuirse vía los clubes al por mayor y los Supercentros, donde generalmente están combinados con diversos rubros y las ventas pueden ser tanto al por menor, como al por mayor.

En el sector de salud, cosmetología y artículos de tocador los canales por excelencia están dados por los “Drug Stores” convencionales, muchos de ellos con estructuras de supermercados. Otros canales alternativos son los supermercados convencionales, clubes de venta y los supercentros.

2.2.1.3. Importadores y distribuidores

La comercialización de los productos de importación puede efectuarse a través de agentes que compran por su cuenta, aceptando la total responsabilidad de las operaciones, incluyendo especificaciones técnicas, precios, stocks y distribución. A su vez, se encuentran los agentes o representantes que trabajan normalmente con pedidos transmitidos al fabricante. En este caso, la facturación se efectúa directamente al cliente.

En los últimos años, y debido a un aumento de la competencia, los compradores han comenzado a exigir que se mantenga un adecuado nivel de stock localmente para satisfacer rápidamente las demandas de los consumidores.

2.2.2. Principales puertos y empresas de transportes

2.2.2.1. Principales puertos y líneas marítimas

Los puertos de los Estados Unidos han tendido a modernizarse para poder incorporar técnicas multimodales de manejo de carga. Más del 85% de la carga general se hace por contenedores, los que fácilmente pueden ser transferidos de los barcos a camiones, trenes, barcasas, etc. Los principales puertos de contenedores se encuentran en la costa del Pacífico: Los Ángeles, Long Beach, Oakland y Seattle.

Los principales diez puertos marítimos según importaciones son:

Puerto de Los Angeles, CA, Puerto de Long Beach, CA, Puerto de New York, NY y NJ, Puerto de Houston, TX, Puerto de Seattle, WA, Puerto de Charleston, SC, Puerto de Oakland, CA, Puerto de Baltimore, MD, Puerto de Tacoma, WA y Puerto de Norfolk, VA

Si bien estos puertos han sido tradicionalmente los más grandes en tráfico de contenedores, existe un incremento en el manejo de cargas en los puertos del Golfo de México, y desde Miami hasta el Puerto de New York y New Jersey, especialmente por el incremento del comercio con América Latina. Por muchos años, el puerto de New York y New Jersey fue el más importante de los Estados Unidos. No obstante el incremento del tráfico en otros puertos, éste se mantiene como uno de los principales de la costa este, a pesar de sus costos operativos.

Charleston, en Carolina del Sur, se ha transformado en uno de los puertos más activos con América Latina, pudiendo mover todo tipo de carga y con capacidad no sólo de transferir la misma a camiones y trenes, sino también a barcasas y transporte aéreo. Otros puertos de importancia en la costa este son: Miami (Florida), Hampton Roads (Virginia), Savannah (Georgia), Baltimore (Maryland), Filadelfia (Pensilvania), Wilmington (Delaware) y Boston (Massachusetts).

La mayoría de las líneas de carga marítima operan en los Estados Unidos. Las compañías de bandera estadounidense mueven aproximadamente un 15% del total de la carga, entre ellas caben mencionarse Lykes Bros., Steamship Co. y Sea-Lan Services; las más grandes, entre las líneas extranjeras, son Evergreen, Maersk, Hanjin, NYK Line, Hyundai Merchant, Orient Overseas, “K” Line y Misui OSK Line.

Si bien las tarifas son acordadas por la Conferencia de Fletes, existen algunas líneas que operan con tarifas menores, compitiendo con las líneas tradicionales, fuera de la Conferencia.

Información sobre líneas de transporte disponibles y frecuencias puede consultarse en:

<http://www.jocsailings.com>

2.2.2.2. Principales aeropuertos

Una combinación entre pronta entrega y demanda por productos frescos ha permitido un incremento constante del transporte de carga aérea dentro, hacia y desde los Estados Unidos.

Estados Unidos cuenta con cinco de los siete aeropuertos de carga más grandes del mundo: J.F.Kennedy, Los Angeles International, O'Hare International (Chicago), Miami International y Memphis International.

Los principales aeropuertos según sus cargas en el año 2010 se detallan en el siguiente cuadro:

Principales Medios de Acceso de Carga Internacional Ranking por Carga 2010						
Aeropuerto	Ciudad	Estado	Rank	Libras		
				Carga 2010	Carga 2009	Cambio
Memphis International	Memphis	TN	1	19,544,635,833	18,928,729,202	3.25%
Ted Stevens Anchorage International	Anchorage	AK	2	19,463,543,790	15,524,360,013	25.37%
Louisville International-Standiford Field	Louisville	KY	3	10,637,700,120	10,278,035,711	3.50%
Miami International	Miami	FL	4	6,905,291,871	6,352,786,009	8.70%
Chicago O'Hare International	Chicago	IL	5	4,895,940,100	3,499,701,350	39.90%
Indianapolis International	Indianapolis	IN	6	4,717,295,655	4,575,418,342	3.10%
Los Angeles International	Los Angeles	CA	7	3,954,810,091	3,768,864,700	4.93%
John F Kennedy International	New York	NY	8	3,923,400,051	3,181,559,852	23.32%
Dallas/Fort Worth International	Fort Worth	TX	9	3,031,597,346	2,872,971,976	5.52%
Newark Liberty International	Newark	NJ	10	2,978,995,667	2,928,640,538	1.72%
Metropolitan Oakland International	Oakland	CA	11	2,648,094,390	2,681,144,418	-1.23%
Hartsfield - Jackson Atlanta International	Atlanta	GA	12	2,628,040,410	2,555,242,350	2.85%
Cincinnati/Northern Kentucky International	Greater	KY	13	2,431,870,514	1,127,694,335	115.65%
Ontario International	Ontario	CA	14	2,241,182,912	2,336,057,158	-4.06%
Honolulu International	Honolulu	HI	15	2,123,084,700	2,041,210,900	4.01%
Philadelphia International	Philadelphia	PA	16	1,987,519,867	2,263,373,275	-12.19%
George Bush Intercontinental/Houston	Houston	TX	17	1,526,026,442	1,567,763,301	-2.66%
Seattle-Tacoma International	Seattle	WA	18	1,394,058,765	1,606,699,377	-13.23%
San Francisco International	San Francisco	CA	19	1,304,432,000	1,494,163,650	-12.70%
Denver International	Denver	CO	20	1,237,718,352	1,248,170,052	-0.84%
Phoenix Sky Harbor International	Phoenix	AZ	21	1,213,458,732	1,220,692,246	-0.59%
Portland International	Portland	OR	22	1,062,285,290	1,089,318,211	-2.48%
Minneapolis-St Paul International/Wold-Chamberlain	Minneapolis	MN	23	1,024,128,613	948,064,510	8.02%
Chicago/Rockford International	Rockford	IL	24	917,260,300	1,128,804,190	-18.74%
Boeing Field/King County International	Seattle	WA	25	906,716,494	894,664,512	1.35%

Fuente: Federal Aviation Administration

CAPITULO III: MARCO DE POLÍTICA COMERCIAL

3.1 Formulación de la política comercial

De conformidad con la Constitución, el Congreso tiene autoridad para regular el comercio internacional, mientras que el Presidente está facultado para concertar acuerdos internacionales (arts. 1 y 2 Constitución de los Estados Unidos).

El principal organismo del Poder Ejecutivo encargado de las cuestiones relativas a la política comercial es la Oficina del Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales (USTR). El USTR se encarga de "la elaboración y coordinación de la política de los Estados Unidos sobre comercio internacional, productos básicos e inversiones directas, y de la supervisión de las negociaciones con otros países". El USTR trabaja en estrecha consulta con el Congreso; e informa periódicamente al Congreso, responde y presta asesoramiento a sus miembros y colabora con los demás organismos del Poder Ejecutivo para ayudar en la negociación de acuerdos comerciales y la solución de diferencias comerciales.

Las consultas entre los organismos ejecutivos encargados de las cuestiones de política comercial se celebran por intermedio del Grupo de Examen de la Política Comercial y del Comité Técnico de Política Comercial, administrados y presididos por el USTR y compuestos de 21 organismos y oficinas federales. Alrededor de 80 subcomités prestan apoyo al Comité Técnico de Política Comercial.

Los aportes del sector privado a los asuntos de política comercial se encauzan a través de un sistema de comités políticos consultivos establecido por ley y constituido por el Comité Consultivo de Política y Negociaciones Comerciales del Presidente, administrado por el USTR, cinco comités consultivos en materia de políticas, y 22 comités consultivos técnicos y sectoriales.

En el marco de la estructura federativa del Gobierno estadounidense, los gobiernos estatales tienen una considerable independencia en materia de reglamentación. La contratación pública y ciertos sectores de servicios, como los seguros y los servicios profesionales, se regulan principalmente a nivel estatal. Los estados también pueden adoptar reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

En su discurso sobre el estado de la Unión de 2011, el Presidente reconoció que los Estados Unidos se enfrentan a importantes retos económicos y dijo que la creación de empleo era el principal objetivo de su política. Con el fin de apoyar el crecimiento económico, se definieron cuatro prioridades: la reforma del sector financiero; el apoyo a la innovación nacional; el aumento de las exportaciones; y la inversión en conocimientos técnicos y enseñanza. El Presidente fijó el objetivo de duplicar las exportaciones de los Estados Unidos en los próximos cinco años con el fin de crear 2 millones de empleos en el país.

La formulación de la política comercial y otras políticas económicas está sujeta a escrutinio público. Por ejemplo, los organismos federales suelen evaluar y publicar los efectos de los proyectos de reglamentos importantes en la economía en general. En la Ley de Presupuesto del Congreso de 1974 se establece que, en el presupuesto federal, deben indicarse las pérdidas de ingresos derivadas de las exenciones especiales, los créditos u otras preferencias previstas en el código fiscal. La Oficina Gubernamental de Rendición de Cuentas publica informes periódicamente sobre la situación del cumplimiento de los objetivos de los programas gubernamentales.

3.2. *Acuerdos internacionales*

3.2.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)

Estados Unidos de América es parte del “Tratado de Libre Comercio de América del Norte” (NAFTA, según sus siglas en inglés) integrado, asimismo, por Canadá y México. Fue firmado por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra, el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson, y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills, el 12 de agosto de 1992.

El compromiso de los tres países del Tratado de Libre Comercio (TLC) es promover el desarrollo sustentable y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países. Los tres países acordaron otorgarse mutuamente preferencias arancelarias o eliminar los aranceles para promover el comercio.

Las disposiciones iniciales del NAFTA establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994) que reconoce excepciones a la cláusula de la nación más favorecida. Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que rigen el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se funda la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos principales del Tratado son: eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Los países miembros ratificaron asimismo sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT de 1994 y de otros convenios internacionales. Para los casos donde existan discrepancias en la interpretación, se establece que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, aunque existen excepciones a esta regla general. Por ejemplo, las disposiciones en materia comercial de algunos convenios ambientales prevalecerán sobre el NAFTA, de conformidad con el requisito de minimizar la incompatibilidad de estos convenios con el Tratado.

En las disposiciones iniciales se establecen también las reglas generales relativas a la aplicación del Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Asimismo, en esta sección se definen los conceptos generales que se emplean en el Tratado, a fin de asegurar uniformidad y coherencia en su aplicación.

3.2.2. Otros acuerdos de libre comercio

Los Estados Unidos han firmado numerosos acuerdos bilaterales de libre comercio. El status de los mismos se especifica en el cuadro que sigue a continuación. Sin perjuicio de ello, algunos de los países incluidos en el mencionado listado gozan de preferencias comerciales para entrar al mercado americano otorgadas unilateralmente por el gobierno de los Estados Unidos a través de programas tales como AGOA, Caribbean Basin Initiative, ANDEAN Trade Preference Act, etc.

Las preferencias otorgadas por estos programas en principio seguirán vigentes hasta tanto sean reemplazadas por las disposiciones de los acuerdos bilaterales respectivos en etapa de negociación.

ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO NEGOCIADOS POR ESTADOS UNIDOS

30 de noviembre de 2011

PAÍS	SITUACION	FECHAS PRINCIPALES	COMENTARIOS
CANADA/MEXICO	EN VIGOR	Vigencia desde 1994	NAFTA
CHILE	EN VIGOR	Vigencia desde 2004	
ISRAEL	EN VIGOR	Vigencia desde 1985	
JORDANIA	EN VIGOR	Vigencia desde 2001	
SINGAPUR	EN VIGOR	Vigencia desde 2004	
AUSTRALIA	EN VIGOR	Vigencia desde 2005	
BAHRAIN	EN VIGOR		El Acuerdo entró en vigencia el 1 de agosto de 2006. El Gobierno de EEUU tiene el objetivo de crear un acuerdo del libre con los países de Medio Oriente (USMEFTA) antes de 2013
AMÉRICA CENTRAL (CAFTA)	EN VIGOR	El Acuerdo fue firmado por los países participantes (menos República Dominicana) el 28/5/2004.	Los signatarios del CAFTA son: Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y República Dominicana. Entró en vigencia para El Salvador el 01/03/06, para Honduras y Nicaragua el 1/04/06, para Guatemala el 1/07/06 y para Costa Rica el 1/1/09.
REPUBLICA DOMINICANA	FIRMADO	El acuerdo fue firmado el 05/08/04 y la Rep.Dominicana lo ratificó en agosto de 2005	Aún no está vigente. EEUU cuestiona aspectos de la legislación de la Rep.Dominicana.
PANAMÁ	FIRMADO	Las negociaciones se iniciaron el 26/4/2004 y concluyeron el 19/12/06.	El presidente de EE.UU. Ractificó el acuerdo el 12 de octubre de 2011.
COLOMBIA	FIRMADO	Las negociaciones se iniciaron el 18/5/2004 y concluyeron el 27/02/06. Fue firmado el 22/11/06.	El presidente de EE.UU. Ractificó el acuerdo el 12 de octubre de 2011.
ECUADOR	EN NEGOCIACION	Las negociaciones se iniciaron el 18/5/2004	Se encuentran suspendidas por EEUU por la situación de una petrolera estadounidense en Ecuador.
PERÚ	EN VIGOR	Las negociaciones se iniciaron el 18/5/2004, concluyeron el 16/01/06 y el texto fue firmado el 16 de abril de 2006.	El Acuerdo esta en vigor desde el 1 de febrero de 2009. No obstante, falta legislación complementaria de Perú para la plena aplicación de las cláusulas sobre preferencias arancelarias.
BOLIVIA	SIN FECHA DE INICIO DE NEGOCIACION	El Congreso fue notificado de las negociaciones en noviembre de 2003.	Bolivia debería haber iniciado las negociaciones con Colombia, Ecuador y Perú, pero decidió postergar este inicio.
OMÁN	EN VIGOR	Las negociaciones se iniciaron el 12/3/2005. Fueron concluidas en octubre de 2005. El acuerdo fue firmado el 19 de enero del 2006 y entró en vigor el 1 de enero de 2009.	El Gobierno de EEUU tiene el objetivo de crear un acuerdo del libre con los países de Medio Oriente (USMEFTA) antes de 2013
MARRUECOS	EN VIGOR	Las negociaciones finalizaron en marzo de 2004 y entró en vigor el 1 de enero de 2006.	
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	EN NEGOCIACION	El Congreso fue notificado el 15/11/2004 de la intención de iniciar negociaciones. Estas se iniciaron el 8/3/2005	El Gobierno de EEUU tiene el objetivo de crear un acuerdo del libre con los países de Medio Oriente (USMEFTA) antes de 2013
SACU UNIÓN ADUANERA DEL ÁFRICA AUSTRAL	EN NEGOCIACION	El Congreso fue notificado de la intención de iniciar negociaciones el 15/11/2002. Estas se iniciaron el 2/6/2003. Participan Sudáfrica, Botswana, Namibia, Lesotho y Swazilandia	Se realizaron varias rondas de negociaciones, pero no existe fecha tentativa de finalización.
TAILANDIA	EN NEGOCIACION	El Congreso fue notificado de la intención de iniciar negociaciones el 12/2/2004. Estas se iniciaron en junio de 2004.	En enero de 2006 se realizo la 6ta ronda de negociación, centrada en el tema servicios.
COREA DEL SUR	FIRMADO	El 2/02/06 fue anunciada la decisión del inicio de las negociaciones.	El presidente de EE.UU. Ractificó el acuerdo el 12 de octubre de 2011.
MALASIA	NEGOCIACIONES ANUNCIADAS	El 8/03/06 fue anunciada la decisión del inicio de las negociaciones.	
EGIPTO	SIN FECHA DE INICIO DE NEGOCIACION		La situación política interna ha hecho que el Gobierno de EEUU haya decidido postergar las negociaciones
NUEVA ZELANDA	SIN FECHA DE INICIO DE NEGOCIACION		Se ha mencionado la posibilidad de iniciar negociaciones.

Cabe destacar que en noviembre de 2009, el Presidente Obama anunció que los Estados Unidos "colaborarían con los países de la Asociación Transpacífica con el fin de elaborar un acuerdo regional con un amplio número de miembros y con el alto nivel que merece un acuerdo comercial del siglo XXI". El USTR notificó al Congreso la participación de los Estados Unidos en las negociaciones en diciembre de 2009. Además de los Estados Unidos, Australia, Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia, el Perú, Singapur y Viet Nam participan en esta iniciativa.

3.3.3. Comercio exterior por principales socios comerciales.

(Importaciones en miles de dólares)

Socios Comerciales	2006	2007	2008	2009	2010
China	287,052,416	323,085,455	337,504,220	295,544,510	364,047,070
Canadá	303,033,956	312,504,524	334,839,564	224,584,073	275,536,087
México	197,055,599	210,158,774	216,328,394	176,308,702	228,823,843
Japon	148,070,723	144,927,923	139,112,312	96,001,805	119,937,900
Alemania	87,756,361	94,416,170	95,827,932	69,789,962	80,885,676
Reion Unido	53,501,582	56,872,782	58,418,616	47,019,364	49,292,553
Corea	44,713,916	45,368,319	46,687,424	38,769,535	47,913,551
Francia	36,837,089	41,236,567	43,371,807	33,960,597	38,240,620
Taiwan	38,085,685	38,052,373	36,203,596	28,074,499	35,568,476
Irlanda	28,920,854	30,292,123	31,298,138	28,101,767	33,821,867
Venezuela	36,283,410	37,582,264	50,281,189	27,339,434	31,768,194
Arabia Saudita	31,141,932	35,284,462	54,282,804	21,366,160	30,911,050
Nigeria	27,863,412	32,525,048	38,236,166	19,474,031	29,977,131
India	21,673,628	23,856,881	25,865,693	21,227,610	29,614,252
Italia	32,706,528	35,020,484	36,015,168	26,232,217	28,152,842
Malasia	36,440,554	32,754,722	30,633,426	23,251,981	25,721,640
Rusia	19,641,626	19,143,041	26,721,301	17,420,387	25,199,162
Brasil	26,169,027	25,017,713	30,060,662	19,612,043	23,401,788
Tailandia	22,344,703	22,684,689	23,487,724	18,964,456	22,652,995
Israel	19,156,689	20,816,964	22,264,094	18,743,003	20,975,024
Suiza	14,174,145	14,760,928	17,715,936	16,203,896	19,135,979
Holanda	18,139,913	19,259,553	21,102,504	15,819,595	18,394,356
Singapur	17,750,370	19,080,422	15,718,490	15,587,864	17,344,583
Indonesia	13,267,838	14,410,651	15,659,583	12,916,831	16,329,909
Colombia	9,239,815	9,251,233	13,058,845	11,209,359	15,672,605
Belgica	14,431,668	15,269,925	17,378,469	13,736,052	15,482,318
Vietnam	8,463,375	10,541,181	12,610,907	12,366,750	14,784,443
Algeria	14,752,698	17,397,080	19,351,207	10,175,834	14,087,141
Irak	11,326,272	11,007,611	21,722,471	9,321,305	11,903,764
Angola	11,513,833	12,210,961	18,763,434	9,305,811	11,778,529
Argentina	3,924,661	4,257,954	5,680,348	3,820,564	3,738,941
TOTAL	1,845,053,181	1,942,862,938	2,090,482,755	1,549,163,485	1,898,610,173

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos.

CAPITULO IV: REGIMEN GENERAL DE IMPORTACIONES

La Agencia responsable del cobro de los aranceles es el Servicio de Aduanas. La Aduana tiene la obligación de administrar la Ley de Aranceles. Sus funciones principales consisten en imponer y recaudar todos los derechos, impuestos y gravámenes sobre la mercancía importada, hacer cumplir las leyes aduaneras, y las leyes conexas, y administrar ciertos tratados y leyes relativas a la navegación. Además, combate el contrabando y el fraude al fisco, e implementa los reglamentos de muchos otros organismos federales en los puertos de entrada y a lo largo de las fronteras terrestres y marítimas de los Estados Unidos.

A pesar del enorme número de regulaciones existentes, el Servicio Aduanero se ha simplificado enormemente, con la posibilidad de efectuar todos los trámites y recabar información vía la Internet.

Cuando un cargamento llega a los Estados Unidos, el consignatario debe presentar al director de distrito o puerto, en el puerto de entrada, los documentos de ingreso de las mercancías. Las mercancías importadas no se consideran legalmente ingresadas en el país hasta que el cargamento esté dentro de los límites del puerto de entrada y la Aduana haya autorizado la entrega de la mercadería y se hayan pagado los aranceles de importación y otros cargos si los hubiera.

Cuando el consignatario o importador no pueda tramitar el ingreso de las mercancías, podrá darle autorización a un agente de aduana. Estos son los únicos autorizados por las leyes arancelarias de los Estados Unidos a actuar como agentes de los importadores en los trámites aduaneros. Las comisiones por la prestación de los servicios varían según el agente y las tareas prestados.

Las mercancías cuya liberación se desee aplazar pueden depositarse en un almacén de aduana conforme al pago de un canon por almacenaje. Las mercancías podrán permanecer en el almacén de aduana por un máximo de cinco años a partir de la fecha de su importación. En cualquier momento, durante ese período, las mercancías almacenadas podrán re-exportarse, sin el pago de derechos, o se podrán retirar para el consumo, previo pago de los derechos conforme al arancel vigente al momento del retiro. Si en los cinco días hábiles, contados a partir de la llegada de las mercancías al puerto de entrada, no se presentara la declaración de aduana, el director de distrito o puerto puede enviarlas a un almacén general por cuenta y riesgo del importador. A partir de un año de esa fecha, la mercancía se podrá vender en subasta pública, salvo en el caso de productos perecederos.

Antes de su despacho, la aduana examina la mercancía y los documentos adjuntos para determinar entre otras cosas, lo siguiente:

- ⊗ El valor de las mercancías para el cálculo de los derechos y aranceles de importación;

- ⊗ Asegurar que tienen el correspondiente certificado de origen u otro certificado especial requerido para el ingreso de dicha mercancía;
- ⊗ Si el cargamento contiene artículos prohibidos;
- ⊗ Si las mercancías están debidamente facturadas;
- ⊗ Si el número de las mercancías corresponde al indicado en la factura;
- ⊗ Si el envío contiene estupefacientes ilícitos.

El despacho a plaza se facilita enormemente si el empaque de la mercancía es metódico y si el envío es acompañado de una buena correlación entre los bultos y el listado de éstos en la factura, a través de marcas y números.

La ley Arancelaria de los Estados Unidos requiere que la factura comercial, en inglés o con su debida traducción, lleve la siguiente información:

- ⊗ Puerto de entrada al cual se destina la mercadería;
- ⊗ Fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor, si la mercancía es para la venta, consignación o resulta de un contrato de venta;
- ⊗ Descripción detallada de la mercancía, incluyendo nombre, calidad, marcas, etc;
- ⊗ Cantidad en peso y medidas;
- ⊗ Precio de compra de cada artículo en la moneda de venta, en caso de venta, o el valor de cada artículo en la moneda que normalmente se emplea en las operaciones de envíos en consignación;
- ⊗ Clase de moneda;
- ⊗ Cargos y costos adicionales a los de la mercancía como flete, seguros, comisiones, etc.;
- ⊗ Reintegros, rebajas y subvenciones que se reciban al exportarse la mercadería;
- ⊗ País de origen.

Algunos productos tienen requerimientos especiales en materia de contenido de las facturas comerciales.

4.1. *Aranceles e impuestos a las importaciones*

El territorio aduanero de los EE.UU. incluye los 50 estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico.

Todas las mercancías importadas en los Estados Unidos están sujetas a aranceles o exentas según el Sistema Armonizado de los Estados Unidos. Los aranceles son ad-valorem, específicos o compuestos dependiendo de las mercancías. Los derechos arancelarios también varían según el país de origen según sean aplicables el tratamiento para Relaciones Comerciales Normales (NTR) – o NMF - o países con los que los EE.UU. no mantienen NTR y tributan un arancel normalmente muy superior al NTR. Por otra parte, dependiendo del producto y país de origen, existen diversos regímenes aduaneros preferenciales.

A diferencia de muchos países en que la base imponible para el cálculo de los derechos de importación es el valor Costo, Seguro y Flete (CIF) de la mercadería, en los EE.UU. la base imponible es el valor en aduana (aunque no está definido como tal, es similar al valor de transacción FOB, sin incluir los gastos de transporte y seguro).

Las importaciones y los regímenes preferenciales:

En términos generales puede decirse que EEUU constituye una economía abierta aunque presenta marcadas disparidades cuando se trata de sectores o productos sensibles. En estos últimos casos se registran trabas importantes, como picos tarifarios y contingentes arancelarios, entre otras.

En efecto, diversos productos tienen derechos de importación, los que pueden presentarse en términos ad-valorem (porcentaje sobre el valor), específicos (valor determinado por unidad de medidas) o una combinación de ambos. Adicionalmente, los productos pueden estar sujetos a medidas de defensa comercial (salvaguardias, derechos antidumping, derechos compensatorios).

Por otra parte, existen diversos regímenes preferenciales que determinan exenciones totales o parciales del pago de derechos. Estas pueden cubrir numerosos sectores y países beneficiarios como el Sistema Generalizado de Preferencias- SGP; resultar de acuerdos para ciertos productos (farmacéuticos, etc.), o ser producto de negociaciones regionales que benefician a los países involucrados en la negociación (acuerdos comerciales bilaterales o regionales como el NAFTA).

En general, todos los regímenes preferenciales tienen criterios de elegibilidad (contenido de origen local y otros) que debe cumplir el producto para beneficiarse de la preferencia.

4.2. *Admisión temporaria e ingreso de muestras*

Cuando las mercancías, de los tipos que se enumeran posteriormente, no se importan para la venta ni para la venta a prueba, pueden ingresar en los Estados Unidos sin el pago de

derecho, bajo fianza, para su exportación en el plazo de un año a partir de la fecha de importación. En general la fianza se fija en el doble del valor de los derechos que de otra manera tendrían que pagar. Algunas mercancías sujetas a la admisión temporaria son:

- ⊗ Mercaderías que han de repararse, modificarse o elaborarse, en la medida que no se modifique el producto de manera tal que lo transforme en un artículo manufacturado o producido en los Estados Unidos
- ⊗ Modelos: a) de prendas de vestir para ser utilizados por los fabricantes y b) para ilustradores y fotógrafos.
- ⊗ Muestras sin valor comercial
- ⊗ Artículos importados únicamente para examinarlos y reproducirlos
- ⊗ Artículos destinados únicamente a fines experimentales tales como planos, descripciones, dibujos, fotografías, etc.
- ⊗ Automotores, motocicletas y otros vehículos, equipamientos para deportes que ingresan para su uso por personas no residentes, para una competencia y por un período no mayor a los 90 días.
- ⊗ Objetos, artefactos, etc. a ser presentados en una exposición.

Ingreso de muestras

Las muestras, en particular las de alimentos y bebidas, están sujetas a notificaciones previas y a la intervención tanto de Aduanas como de la Administración de Drogas y Alimentos (Food and Drug Administration-FDA). En el caso de alimentos, su liberación puede llegar a demorar siete días hábiles aproximadamente. Se aconseja no enviar las muestras como equipaje personal atento a las dificultades observadas en los últimos años sobre todo para el caso de muestras de alimentos y bebidas.

En líneas generales todas las mercaderías que ingresan a los Estados Unidos deben ser declaradas ante el U.S. Custom Border Protection (CBP) y están sujetas a ser examinadas por funcionarios del CBP, con el fin de verificar el cumplimiento de las normas vigentes en la materia. Como primer paso de este proceso las mercaderías deben ser clasificadas (determinar su posición dentro del nomenclador arancelario de los EE.UU.) y valuadas. Existen distintos procedimientos para el caso del ingreso de muestras, esto es artículos importados con el propósito de tomar órdenes de mercaderías similares, libre de gravámenes, a saber:

1. El ingreso de mercadería libre de gravámenes bajo las subpartidas 9813.00.20, 9813.00.40 o 9813.00.60, Capítulo 98 Subcapítulo XI del Nomenclador Arancelario de los EE.UU. (HTSUS)

Bajo el Capítulo 98 Subcapítulo XI, ciertas mercaderías pueden ingresar a los EE.UU. libre de gravámenes y cuotas. Este es el caso de cantidades muy pequeñas de tres tipos de muestras a ser usadas en los EE.UU. con el fin de concretar órdenes de compra por parte de los importadores de esas mercancías. En el caso de bebidas alcohólicas o productos del tabaco, la cantidad está limitada a una muestra por cada producto. Los requisitos arancelarios son:

- a. 9811.00.20: Muestras de bebidas alcohólicas. Cada muestra conteniendo no más de 300 mililitros si está hecha a base de malta, no más de 150 mililitros si es vino y no más de 100 mililitros para el caso de cualquier otra bebida alcohólica.
 - b. 9811.00.40: Muestras de tabaco.
 - c. 9811.00.60: Cualquier muestra (excepto las anteriores) con un valor no mayor a u\$s 1, cada una o marcada, cortada, perforada, o modificada de forma tal que no sea posible proceder a su venta, esto es sólo se puede usar como muestra:
 - i. Las mercaderías deben ser etiquetadas o marcadas como "*SAMPLE*" (muestra) con tinta indeleble o cortadas.
 - ii. Las muestras de productos textiles podrán ser entregadas, sin cargo, a una compañía de reciclado, con el fin de transformarla en paños o embaladas y exportadas. Las muestras importadas bajo este procedimiento pueden ser consumidas, a diferencia de la importación temporaria bajo fianza y el uso de carnets.
2. Importación temporaria bajo fianza, subpartida 9813.00.20, Capítulo 98 Subcapítulo XIII del Nomenclador Arancelario de los EE.UU. (HTSUS)

Bajo ciertas condiciones pueden ingresarse mercaderías en forma temporaria libre de gravámenes constituyendo una fianza. En este caso el importador se compromete a exportar o destruir la mercadería en un período de tiempo determinado o pagar los costos que normalmente duplican a los costos arancelarios normales. Para el caso de las muestras, las mercaderías no deben estar a la venta o ser puestas en consignación. En general se establece que la exportación se deberá efectuar dentro del año desde el momento de la importación de la muestra, pero pueden solicitarse extensiones.

Las muestras para el caso de las fianzas y los carnets (ver más adelante), están sujetas a los siguientes requisitos:

- o No pueden ser usadas para cumplimentar la eventual orden de compra.

- No debe ser un duplicado exacto de la mercadería a ser vendida.
 - Puede ser de distinto tamaño o material de la mercadería que representa.
 - Los modelos miniatura y los elementos que muestran los distintos colores del producto pueden ingresarse.
 - Las fotografías no son consideradas como muestras.
 - Los elementos que facilitan la exposición de los productos pueden ingresar bajo la forma de herramientas que ayudan a la comercialización de esas mercancías.
 - Las muestras de comida no pueden ser distribuidas como tales o ser consumidas.
 - La fianza se constituirá por un valor igual al 110% de los cargos arancelarios estimados. Si la mercadería está sujeta a cuota la misma debe ser respetada. Por su parte, si la mercadería ingresada está sujeta a cuotas se debe verificar el cumplimiento de las mismas.
 - Existen reglas para viajeros que transportan muestras comerciales como equipaje acompañado. Si se presenta una adecuada lista descriptiva de dichos productos, pueden ser incorporados en la declaración de equipaje del viajero bajo la subpartida 9813.00.20 como cualquier otro tipo de equipaje. Esto puede ser examinado por cualquier agente aduanero habilitado del CBP, con el fin de determinar el monto de la fianza a ser constituida. Bajo estas reglas simplificadas, normalmente se exige un seguro sin depósito. Pero existe la posibilidad de que se exija un depósito, si se cree que es necesario para asegurar que las muestras no ingresen en el mercado comercial de los Estados Unidos. El seguro se cancelará con la efectiva exportación de las muestras, en el momento que salgan de los Estados Unidos. Si las muestras exceden USD 500 se requiere cumplimentar un documento especial.
3. Las muestras también son susceptibles de ser importadas en forma temporaria a través del uso de un carnet. Los EE.UU. reconocen dos tipos de carnet bajo el cual una muestra puede ser importada temporariamente dentro de los EE.UU.: el carnet A.T.A. y el carnet TECRO/AIT.

El carnet A.T.A. (Admisión Temporaria - Temporary Admission) es un documento aduanero internacional que puede ser utilizado para ingresar productos en lugar de la documentación generalmente exigida. Su uso se basa en un acuerdo internacional mediante el cual una asociación garantizadora nacional, establecida en los países participantes, es solidariamente responsable con el poseedor del carnet respecto del cumplimiento de las

regulaciones aduaneras relacionadas con el tipo de importación para el cual fue emitido el carnet y para el pago de cualquier erogación relacionada con el no cumplimiento de dichas regulaciones.

El carnet es comprado por el exportador en su país antes de viajar y su uso simplifica las formalidades aduaneras relativas a la importación temporaria de productos. No obstante, si la mercadería ingresada con el uso del carnet está sujeta a cuotas se debe verificar el cumplimiento de las mismas. El plazo de validez del carnet no debe exceder de un año. Si las mercaderías ingresadas con el uso del carnet no ha sido exportadas o destruidas durante su plazo de vigencia, se demandará al importador y a la compañía garantizadora por un monto equivalente al 110% de los respectivos cargos aduaneros estimados.

4.3. *Restricciones y requisitos especiales de importación*

Si bien los aranceles de importación en los EE.UU. pueden considerarse en promedio “bajos”, numerosos productos están sujetos a restricciones cuantitativas mediante cuotas-tarifarias o absolutas. Los contingentes arancelarios permiten importar una cantidad limitada de productos con aranceles reducidos o exentos y luego de cubierta la cuota, con los aranceles de nación más favorecida que en estos casos suelen ser muy elevados. En cambio, las cuotas absolutas sólo autorizan a importar una cantidad fija (son casos excepcionales sólo permitidos por el Art XI del GATT de 1994)

Los productos sujetos a cuotas o cuotas-tarifarias están establecidos en el Arancel Armonizado donde se puede determinar la correcta clasificación arancelaria. Asimismo, la información sobre este tema puede ser obtenida del Servicio de Aduanas, Departamento de Cuotas. Los productos sujetos a restricciones son:

Leche y cremas no concentradas, anchoas, mandarinas, aceitunas, atún, cepillos naturales, azúcar, alcohol etílico, manteca, alimentos para animales conteniendo lácteos, chocolates, leche deshidratada, helados, maní, algunos quesos, algodón, fibras de algodón, mezclas de azúcar, textiles, tabaco, carnes.

Los productos alimenticios requieren contar con los certificados sanitarios fijados para cada producto. Los EE.UU. pone especial atención en la seguridad alimenticia, tanto para proteger al consumidor como para evitar el ingreso de enfermedades que puedan afectar su producción local. Los controles son ejercidos por el Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (Animal and Plant Health Service-APHIS), el Servicio de Inspección y Seguridad Alimenticia (Food Safety and Inspection Service-FSIS), Centro para Seguridad Alimenticia y Nutrición Aplicada (Center for Food Safety and Applied Nutrition-Food and Drug Administration-FDA) y División de Ejecución de la Administración de Drogas y Alimentos (Division of Enforcement, Import Branch-FDA), Oficina de Programas de Pesticidas (Office of Pesticide Programs). Algunos productos pueden estar prohibidos desde determinados orígenes o tener que cumplir tratamientos cuarentenarios.

Las bebidas alcohólicas deben ajustar la identificación y etiquetado a las reglamentaciones de la Oficina de Impuestos y Comercio de Alcohol y Tabaco (Alcohol and Tobacco Tax and Trade -TTB.) Estas etiquetas deben aprobarse con anticipación a la importación.

Los productos químicos y minerales que pueden ser importados, entre otros, son autorizados por la Comisión de Seguridad de Productos para el Consumidor (Consumer Product Safety Commission-CPSC) y la Agencia de Protección Ambiental (Environmental Protection Agency-EPA).

Los EEUU es miembro de la Convención de Comercio Internacional de Especies Animales y Plantas de Riesgo que tiene el propósito de proteger a ciertas especies del riesgo de extinción. La oficina del Gobierno de EEUU., que regula este comercio y sus productos derivados es la Oficina de Autoridad de Manejo del Servicio de Pesca y Vida Salvaje (Office of Management Authority, Fish and Wildlife Service).

Los productos textiles deben cumplir requisitos para la identificación, etiquetado y seguridad de los consumidores.

Las importaciones de herramientas, equipos y máquinas no enfrentan mayores dificultades aunque corresponde tener en cuenta los aspectos de seguridad y si estarán en contacto con productos alimenticios. Los productos (incluyendo informáticos y discos y similares) deben respetar la legislación de los EE.UU. en materia de protección de la propiedad intelectual.

La importación de ciertos productos siderúrgicos está sometida a licencias de importación.

4.4. *Los Derechos “Antidumping” y los Derechos Compensatorios*

Algunos productos pueden estar afectados por derechos “antidumping” o compensatorios adicionales a los aranceles de importación. Las investigaciones de las solicitudes presentadas por las empresas locales son efectuadas por una doble instancia: el Departamento de Comercio investiga la existencia de dumping o subsidios y la Comisión de Comercio Internacional comprueba la existencia de daño a la industria local provocada por las importaciones objeto de dumping o subsidios. Los derechos son establecidos por el Departamento de Comercio.

Los derechos “antidumping” son aplicados a los productos importados que son vendidos en los Estados Unidos a un precio menor al denominado “valor normal” (generalmente el precio vendido en el mercado de origen del importador, o cuando éste no estuviera disponible a un valor justo, precio estimado, de mercado.

Los derechos compensatorios son impuestos para contrarrestar el efecto de las subvenciones otorgados por algunos gobiernos a las mercancías exportadas. Esas

subvenciones permiten que el precio de venta de la mercancía en cuestión resulte artificialmente menor al costo de producción o al precio ofrecido por otros competidores, lo que puede perjudicar económicamente a los fabricantes ubicados en el país receptor o a terceros mercados.

Algunos productos argentinos se encuentran afectados por derechos compensatorios o antidumping (alambre de púa y miel).

4.5. *El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*

Es importante tener presente que los EE.UU. posee el denominado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), por el cual permiten el ingreso sin aranceles de productos de los países en vías de desarrollo: alrededor del 13% de las importaciones argentinas ingresan con arancel cero en virtud de este beneficio. No obstante, como el SGP es un instrumento unilateral de los Estados Unidos, el acceso de nuestros productos no está garantizado en el largo plazo.

Si bien el objetivo teórico de este programa es ayudar a promover el crecimiento de los países en vías de desarrollo, EE.UU. también utiliza este sistema como un mecanismo de política económica de su relación bilateral. En este sentido, en el pasado ha excluido del Sistema a algunos países que, en su opinión, no brindan condiciones mínimas a sus trabajadores o no respetan los niveles de protección de la propiedad intelectual fijados por su legislación.

Luego de no tener vigencia el programa en la mayor parte del año 2011, el 5 de noviembre de 2011 se renovó hasta el 31 de julio de 2013 con carácter retroactivo al 1 de enero de 2011.

Algunos de los productos argentinos que se benefician del sistema son: quesos, carnes preparadas, confituras con azúcar, aceite de oliva, maníes, cueros, metanol, productos químicos, aceites de petróleo, litio, manufacturas de aluminio y partes y piezas de vehículos.

Para muchas pequeñas y medianas empresas argentinas el SGP les permite competir en mejores condiciones en el mercado de EE.UU. Estas empresas son responsables por la mayor parte de la creación de nuevos puestos de trabajo y son claves en la reducción de los niveles de desempleo.

El SGP en Estados Unidos beneficia a sus consumidores, al aumentarles las opciones de productos de calidad desde la Argentina, y a la competitividad de la industria, ya que las exportaciones de nuestro país son incorporadas por los sectores productivos domésticos.

Los productos que pueden entrar libres de aranceles son aproximadamente 3.400, provenientes de 134 países beneficiarios. No obstante, los países menos adelantados tienen beneficios para muchos más productos. Estos pueden ingresar con franquicia aduanera (libres de derechos de aduana) si se importan directamente de cualquiera de los

países y territorios designados. Algunos países o ciertos productos para algunos países pueden estar temporalmente excluidos del programa, por lo que es necesario consultar el Arancel Armonizado para obtener la información más actualizada.

Esas mercancías se beneficiarán de la franquicia aduanera si reúnen las condiciones siguientes:

- ✿ Tienen como destino los Estados Unidos, sin la posibilidad de desvío en el momento de la exportación desde el país en desarrollo beneficiario.
- ✿ El costo o el valor de los materiales producidos en el país en desarrollo beneficiario, el costo directo de la elaboración realizada en el mismo, o ambos factores juntos representan por lo menos el 35% del valor aforado de los artículos.

En 2006 el Congreso se introdujo una nueva disposición por la cual, el 1 de julio de cada año el Presidente debe cancelar los “waivers” concedidos a la cláusula de Limitaciones de Necesidad de Competencia (CNL) si se cumplen determinadas condiciones (que el “waiver” haya estado en vigor por 5 años o más y que en el último año el país haya exportado a los Estados Unidos 1,5 veces el monto fijado anualmente – denominado “1 CNL valor”(o sea 202,5 millones en 2008) o por un valor superior al 75% del valor de las importaciones totales del producto.

El USTR siempre ha efectuado revisiones anuales generales del sistema, en las cuales determina si designa nuevos productos, excluye productos, redesigna productos excluidos, otorga waivers de CNL s.

Para mayor información sobre el SGP se sugiere visitar el sitio Web del USTR:

<http://www.ustr.gov>

4.6. *Cambio en el clima de negocios por la lucha contra el terrorismo*

A partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001, se crearon nuevos procedimientos para el ingreso de mercaderías a los Estados Unidos como resultado de numerosas leyes e iniciativas. Al respecto, algunas de las medidas aplicadas son de carácter obligatorio y su incumplimiento impedirá el comercio, tal es el caso del Registro de Establecimientos, Notificación Previa de los Alimentos Importados, etc., en tanto que otras son voluntarias y tienden a facilitar/agilizar las tramitaciones de despacho a plaza de mercaderías a partir de una disminución del riesgo, por ejemplo: Inclusión de un puerto en la Iniciativa de Seguridad de Contenedores.

Entre los programas administrados por la Aduana, cuyas particularidades pueden consultarse en detalle en la página electrónica de la aduana de los EE.UU.: www.customs.gov, se destacan:

- Notificación anticipada del manifiesto de carga (Cargo Filing Rule)

- Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT)
- Container Security Initiative (CSI)

1) Notificación anticipada del manifiesto de carga:

Carga marítima: la normativa establece que se debe efectuar la presentación anticipada del manifiesto de carga en forma electrónica con 24 horas de antelación al embarque efectivo de la carga de la mercadería en origen. La notificación se debe remitir a CBP y debe contener la información completa de la carga de la mercadería. Las autoridades pueden disponer que la mercadería no sea cargada si no se suministra la información requerida o existen motivos para tomar esa decisión por razones de seguridad. Si bien la responsabilidad de la notificación corresponde a la empresa de transporte y no a los exportadores, el requerimiento ha resultado en modificaciones operativas (mayor antelación de la presentación de la mercadería a la carga, con los consiguientes mayores costos, mayores riesgos de demoras en la carga consolidada si mercadería de terceros no cuenta con la información necesaria., etc.). Dicha exigencia rige desde febrero de 2003.

Carga aérea: se debe efectuar la notificación a CBP en forma electrónica de los embarques aéreos originarios en América del Norte, incluyendo México, América Central y Sudamérica (al norte del Ecuador) a más tardar al momento de la partida de la aeronave (“wheels-up”). Para el resto de los países debe suministrarse la información con una antelación no inferior a 4 horas de la llegada del avión al primer puerto de entrada en los EE.UU. Como en el caso de la carga marítima la responsabilidad recae sobre la compañía transportadora.

- 2) Asociación Aduana-Comercio contra el terrorismo: (“Customs-Trade Partnership against Terrorism” - C-TPAT-): Ha sido una iniciativa conjunta de las aduanas de EE.UU. y el sector privado para mejorar la seguridad en la cadena de aprovisionamiento. Para ser elegibles las empresas deben cumplir con los lineamientos para los diversos operadores (importadores, transportistas, “brokers”, operadores de depósitos de almacenaje, etc.). Si bien por el momento, el programa no se encuentra abierto para inscripción de exportadores extranjeros, si se han inscripto importadores y numerosas empresas de servicios derivados del comercio exterior (transportistas, etc.).

La participación es voluntaria. No es necesario participar en el C-TPAT para poder operar en comercio exterior, pero las ventajas previstas consisten en: un número reducido de inspecciones, un ejecutivo de cuenta de la aduana para facilitar la operatoria/consultas, acceso a la lista de miembros de C-TPAT y elegibilidad para procesos basados en cuenta individual (pagos mensuales o bimestrales, etc.).

- 3) Iniciativa para la Seguridad de los Contenedores (“Container Security Initiative” – CSI-): Es un acuerdo institucional bilateral (normalmente a nivel de aduanas o de autoridades competentes) según el cual determinado puerto instala infraestructura requerida de seguridad (equipamiento de rayos X, etc.) y recibe en forma permanente un equipo de funcionarios de la aduana de los EE.UU. que efectúan una evaluación de riesgo de carga contenerizada en forma paralela al sistema nacional. Los funcionarios americanos no inspeccionan carga, lo cual corresponde exclusivamente a los

funcionarios nacionales. La participación de los puertos extranjeros en la CSI es voluntaria pero la carga proveniente de los mismos tiene un despacho a plaza simplificado y más ágil. En la primera etapa la CSI se instrumentó en los primeros 20 mega puertos de carga contenerizada a los EE.UU. El puerto de Buenos Aires ha sido incluido en esta iniciativa.

Dentro de las competencias y obligaciones de la FDA según la Ley contra el Bioterrorismo de 2002, se encuentran tres áreas centrales que hacen a la importación de productos bajo competencia de FDA:

- 1) Notificación Previa de los Alimentos Importados: Vigente desde el 12 de diciembre de 2003, la FDA debe recibir la notificación previa sobre cualquier importación de alimentos a los EE.UU.
- 2) Registro de establecimientos que produzcan, procesen, empaquen y almacenen alimentos para consumo humano o animal que se exportan a los EE.UU. El simple etiquetado no se considera procesamiento a los efectos de estas disposiciones. También se encuentra vigente desde el 12 de diciembre de 2003.
- 3) Detención administrativa. Vigente desde el 12 de diciembre de 2003. Al respecto, cabe señalar que la FDA siempre ha tenido la facultad de detención administrativa de los alimentos que no cumplieran con la normativa. A partir de la vigencia de la Ley contra el Bioterrorismo dicha normativa intensifica los controles y la aplicación de sanciones.

Normativa respectiva se puede consultar en: www.fda.gov

CAPITULO V: INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y ARGENTINA

5.1. Intercambio comercial

Históricamente la Argentina ha tenido balanzas comerciales deficitarias con Estados Unidos, ya que este país es un abastecedor de insumos industriales importantes para el aparato productivo argentino. Los principales productos exportados por EE.UU. a nuestro país en 2010 fueron: aviones, combustibles, turbinas de gas, químicos, partes y piezas de vehículos, maquinarias y equipos de comunicación.

La Argentina exporta combustibles, materias primas, manufacturas de origen agropecuario y bienes industriales intermedios, productos que enfrentan una fuerte competencia no sólo de la industria local sino también de otros proveedores. Las exportaciones a los Estados Unidos absorben comparativamente un porcentaje menor de productos agrícolas argentinos que el promedio que nuestro país exporta al resto del mundo. Ello se debe a que EE.UU. es también un fuerte productor agrícola. Asimismo, en los últimos años, la Argentina ha estado exportando porcentajes mayores de combustibles a EE.UU. que a otros mercados.

Como se mencionara, de acuerdo a las estadísticas del Departamento de Comercio de los EEUU, en el año 2010 las exportaciones argentinas a este país totalizaron 3.739 millones de dólares, un 2.1% inferior a las exportaciones a este mercado en 2009 (3.821 millones de dólares). A su vez, las exportaciones estadounidenses a Argentina en 2010 se incrementaron en 34.7% con respecto al año anterior, ubicándose en U\$S 6.423 millones.

Los principales sectores de exportación argentina son los siguientes:

- Las ventas argentinas de productos del sector energético (capítulo 27, Mineral Fuels and Oils) ha condicionado en los últimos años las cifras de las exportaciones totales argentinas a EE.UU. En 2009 constituyó el 36,4% de nuestras ventas a este país, con casi U\$S 1.391 millones. En 2010, dicho capítulo constituyó el 29,6% de nuestras exportaciones a los EE.UU., pero con un volumen de solamente 1.105 millones, es decir, una reducción de 20,5% frente al año anterior debido a la caída de la actividad económica en este mercado. Asimismo, recuérdese que las exportaciones record (en valor) de combustibles en 2008 estuvieron influenciadas por los altos precios del petróleo durante ese año.
- El sector siguiente en importancia de exportaciones argentinas es el capítulo 76, Aluminio y sus manufacturas (Aluminium and articles thereof), que generó ventas argentinas por U\$S 296 millones.
- Como tercer sector en importancia se ubicaron las Bebidas alcohólicas (Beverages and Spirits), que totalizaron ventas a EE.UU. por U\$S 275 millones, frente a U\$S 226 millones del año anterior, representando un incremento de 21,7%.
- El cuarto sector en importancia es el 73 (Manufacturas de fundición de hierro o acero – Articles of iron or steel) con U\$S 220 millones, que concentra exportaciones argentinas de caños y tubos.

- El otro sector en importancia está constituido por las Preparaciones de hortalizas y frutas (Preparations of vegetables and fruits), que presentó exportaciones por U\$S 159 millones. Este sector concentra las exportaciones de Jugos (principalmente de manzana y peras), Mosto, Aceitunas y Maní blanqueado.

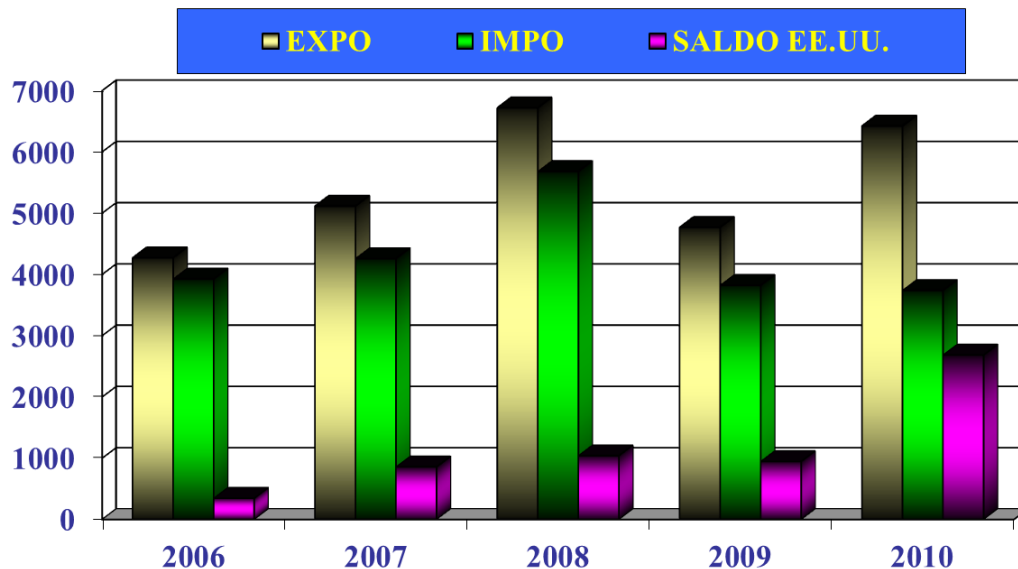
- El sector de frutas (capítulo 8) concentra las ventas de arándanos, peras, manzanas y otros, por un monto de U\$S 123 millones.

- El capítulo 84 (Calderas, máquinas y sus partes – Boilers, machinery and mechanical appliances) representó ventas por U\$S 100 millones y presenta una importante diversidad, con bombas para líquidos y sus partes y piezas.

- Entre los demás productos de exportación argentinas se destacan las caseínas, gelatinas y enzimas, los aceites esenciales, los filetes congelados y las vieiras, los aceites de oliva, de maní y de girasol, la miel, algunas variedades de quesos, cueros con distintos grados de curtido, biodiesel, maíz, metanol, fenoxiacetato de sodio, carnes cocidas y corned beef, carbonato de litio, matricerías de pino y maderas para construcción, algunos minerales preciosos y golosinas.

5.1.1. Balanza comercial

BALANZA COMERCIAL EE.UU.-ARGENTINA



5.1.2. Importaciones de los Estados Unidos desde la Argentina

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES PROVENIENTES DE ARGENTINA Principales 25 Capítulos del HTSUS

Importaciones para Consumo - Valor Aduana

Capítulo	2006	2007	2008	2009	2010	Variación Porcentual	Estructura %
	En dólares					2009 - 2010	2010
27-Combustibles minerales, aceites minerales y prod	1,287,513,467	1,607,406,459	1,998,307,765	1,391,437,846	1,105,730,008	-20.5%	29.6%
76-Aluminio y manufacturas de aluminio	186,114,349	186,224,237	282,370,240	279,878,924	296,901,152	6.1%	7.9%
22-Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	104,384,384	139,453,205	191,043,294	226,045,237	275,209,431	21.7%	7.4%
73-Manufacturas de fundición, de hierro o acero	61,475,622	114,803,415	283,111,876	131,851,266	220,625,099	67.3%	5.9%
20-Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas	174,602,743	219,353,339	269,179,684	179,738,434	159,782,005	-11.1%	4.3%
08-Frutos comestibles, cortezas de agríos o de melor	106,144,939	133,392,034	110,121,295	110,138,373	123,422,537	12.1%	3.3%
71-Perlas naturales (finas)* o cultivadas, piedras prec	11,905,259	6,163,758	12,594,297	51,297,965	120,256,415	134.4%	3.2%
84-Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparato	112,426,715	128,283,224	134,622,450	100,216,191	100,387,370	0.2%	2.7%
17-Azúcares y artículos de confitería	64,821,555	39,197,516	40,796,478	41,754,573	94,568,818	126.5%	2.5%
98-Clasificación especial, no especificada	50,949,009	65,870,632	76,383,536	97,286,317	87,969,835	-9.6%	2.4%
41-Pieles (excepto peletería) y cueros	120,846,503	100,792,291	78,268,600	66,523,482	77,488,396	16.5%	2.1%
35-Materias albuminoideas; productos a base de almi	31,500,124	51,520,011	85,055,358	76,582,809	76,111,664	-0.6%	2.0%
03-Pescados y crustáceos, moluscos u otros inverteb	91,133,686	97,079,925	77,447,204	72,005,118	74,054,547	2.8%	2.0%
04-Leche y productos lácteos, huevos de ave y miel n	91,496,549	62,074,861	83,880,153	69,140,285	72,725,615	5.2%	1.9%
28-Productos químicos inorgánicos; compuestos inorg	38,949,842	52,271,577	70,196,444	52,199,053	67,474,377	29.3%	1.8%
16-Preparaciones de carne, de pescado o de crustáce	83,658,560	67,765,389	70,575,110	53,409,960	65,302,704	22.3%	1.7%
09-Café, té, yerba mate y especias	36,148,511	39,684,671	44,658,104	49,463,594	65,044,558	31.5%	1.7%
29-Químicos orgánicos	222,097,344	178,552,928	131,846,011	54,974,766	63,336,516	15.2%	1.7%
33-Aceites esenciales y resinoideas, preparaciones	65,414,940	64,549,286	64,854,453	73,927,395	61,228,448	-17.2%	1.6%
15-Aceites y Grasas, Vegetales y Animales	74,913,211	84,636,337	103,293,408	71,215,451	58,863,585	-17.3%	1.6%
87-Vehículos automoviles, tractores, velocípedos y de	109,466,621	89,440,355	64,245,552	39,975,277	53,516,914	33.9%	1.4%
44-Madera y artículos de madera, carbón	128,057,296	83,094,620	61,405,471	51,711,236	49,701,182	-3.9%	1.3%
40-Cauchos y sus manufacturas	38,535,144	49,168,326	42,634,957	41,642,713	42,006,206	0.9%	1.1%
10-Cereales	46,220,295	50,792,596	88,521,985	64,943,269	39,948,125	-38.5%	1.1%
12-Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos div	13,742,197	20,723,318	19,987,774	17,787,515	23,383,716	31.5%	0.6%
Subtotal	3,352,518,865	3,732,294,310	4,485,401,499	3,465,147,049	3,475,039,223	0.3%	92.9%
Resto	572,142,135	525,659,699	1,194,946,726	355,417,017	263,901,523	-25.7%	7.1%
Total	3,924,661,000	4,257,954,009	5,680,348,225	3,820,564,066	3,738,940,746	-2.1%	100.0%

Fuente: Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en base a datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos

5.1.3. Exportaciones de los Estados Unidos a la Argentina

EXPORTACIONES ESTADOUNIDENSES A LA ARGENTINA Principales 25 Capítulos del HTSUS

Exportaciones Domésticas - Valor FAS

Capítulo	2006	2007	2008	2009	2010	Variación Porcentual 2009 - 2010	Estructura % 2010
	En dólares						
84-Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	965,663,887	1,199,263,009	1,479,238,466	952,424,088	1,219,810,221	28.1%	19.0%
27-Combustibles minerales, aceites minerales y productos	284,144,723	327,571,959	832,041,964	512,080,609	722,016,124	41.0%	11.2%
29-Químicos orgánicos	570,752,311	547,227,260	636,355,732	476,308,343	717,041,473	50.5%	11.2%
85-Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	380,788,895	479,972,656	708,387,759	390,049,357	555,884,307	42.5%	8.7%
39-Materias plásticas y manufacturas de estas materias	283,850,635	373,997,842	397,082,533	305,513,620	488,259,566	59.8%	7.6%
90-Instrumentos/aparatos de óptica, topografía o cinematografía	228,075,164	254,316,214	293,919,745	258,917,543	314,795,846	21.6%	4.9%
30-Productos farmacéuticos	117,500,368	136,818,777	164,226,992	167,576,316	274,141,069	63.6%	4.3%
38-Productos diversos de la industria química	151,916,088	176,843,338	229,318,174	172,070,859	236,235,162	37.3%	3.7%
98-Clasificación especial, no especificada	163,159,807	164,425,813	228,762,361	162,625,598	232,704,432	43.1%	3.6%
88-Navegación aérea y espacial	106,590,324	147,233,263	134,706,383	298,585,214	232,247,239	-22.2%	3.6%
87-Vehículos automoviles, tractores, velocípedos y demás partes	235,597,803	275,549,946	341,415,257	204,586,774	225,276,242	10.1%	3.5%
95-Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte	56,784,564	62,019,590	85,253,570	91,831,911	132,347,669	44.1%	2.1%
31-Abonos	124,248,044	175,742,800	195,531,747	91,286,199	123,438,314	35.2%	1.9%
32-Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	76,451,422	63,843,275	85,135,052	70,674,664	93,992,530	33.0%	1.5%
48-Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa	39,168,207	59,294,194	67,519,187	50,225,727	79,534,051	58.4%	1.2%
40-Caucho y manufacturas de caucho	37,754,899	60,467,871	65,704,535	42,843,167	69,703,299	62.7%	1.1%
28-Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	44,449,800	48,608,937	65,697,046	50,295,593	64,824,240	28.9%	1.0%
34-Jabones, agentes de superficie inorgánicos	30,116,505	41,646,666	39,150,498	32,331,999	43,970,232	36.0%	0.7%
73-Manufacturas de fundición, de hierro y acero	24,375,838	40,887,560	64,603,710	34,750,495	42,380,830	22.0%	0.7%
47-Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas	28,873,361	33,877,347	30,855,018	24,503,925	38,232,210	56.0%	0.6%
33-Aceites esenciales y resinoides, preparaciones	24,767,496	33,531,119	34,042,257	26,911,303	38,182,117	41.9%	0.6%
37-Productos fotográficos o cinematográficos	33,155,880	45,461,918	66,860,507	37,786,773	33,710,017	-10.8%	0.5%
82-Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal c	26,765,389	31,912,820	41,810,027	24,652,458	32,743,777	32.8%	0.5%
89-Barcos y demás estructuras flotantes	2,700,446	43,087,441	53,245,074	16,487,116	25,010,712	51.7%	0.4%
12-Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales c	13,493,626	13,452,329	14,018,203	15,059,984	21,805,407	44.8%	0.3%
Subtotal	4,051,145,482	4,837,053,944	6,354,881,797	4,510,379,635	6,058,287,086	34.3%	94.3%
Resto	219,410,516	277,904,126	365,543,188	257,671,910	364,733,674	41.5%	5.7%
Total	4,270,555,998	5,114,958,070	6,720,424,985	4,768,051,545	6,423,020,760	34.7%	100.0%

Fuente: Sección Económica y Comercial de la Embajada Argentina en base a datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos

5.1.3. Intercambio Comercial por Capítulos

INTERCAMBIO COMERCIAL EE.UU. - ARGENTINA POR CAPITULOS

* Importaciones para consumo-Valor Aduana / Exportaciones Domésticas-Valor FAS *

CAP.	DESCRIPCION	IMPORTACIONES EE.UU. DESDE ARGENTINA			EXPORTACIONES EE.UU. A LA ARGENTINA			SALDO EE.UU.		
		2009	2010	Variación Porcentual 2009 - 2010	2009	2010	Variación Porcentual 2009 - 2010	2009	2010	Variación Porcentual 2009 - 2010
		01	Animales vivos	4.964.494	5.981.075	20.5%	9.094.513	8.649.829	-4.9%	4.130.019
02	Carne y despojos comestibles	0	0	0.0%	87.737	524.229	497.5%	87.737	524.229	497.5%
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás inv	72.005.118	74.054.547	2.8%	83.313	44.961	-46.0%	-71.921.805	-74.009.586	2.9%
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; mie	69.140.285	72.725.615	5.2%	633.722	1.223.985	93.1%	-68.506.563	-71.502.050	4.4%
05	Los demás productos de origen animal no expor	3.216.474	4.625.901	43.8%	7.608.495	11.556.920	51.9%	-4.339.221	6.931.019	57.8%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	0	0	0.0%	388.520	396.577	2.1%	388.520	396.577	2.1%
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos aliment	17.321.677	16.628.063	-4.0%	1.837.956	2.053.096	11.7%	-15.483.721	-14.574.967	-5.9%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agriós	110.138.373	123.422.537	12.1%	919.937	3.672.388	299.2%	-109.218.436	-119.750.149	9.6%
09	Café, té, yerba mate y especias	49.463.594	65.044.558	31.5%	247.849	951.734	284.0%	-49.215.745	-64.092.824	30.2%
10	Cereales	64.943.269	39.948.125	-38.5%	6.894.560	7.342.969	6.5%	-58.048.709	-32.605.156	-43.8%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécu	58.780	274.534	367.1%	976.788	1.134.041	16.1%	918.008	859.507	-6.4%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos	17.787.515	23.383.716	31.5%	16.059.984	21.805.407	44.8%	-2.727.531	-1.578.309	-42.1%
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos veg	76.178	46.520	-38.9%	6.718.071	8.023.506	19.4%	6.641.893	7.976.986	20.1%
14	Materias trenzables y demás productos de orig	5.251.684	6.691.669	27.4%	3.780	23.352	517.8%	-5.247.904	-6.668.317	27.1%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; produc	71.215.451	58.863.585	-17.3%	2.093.367	1.639.377	-21.7%	-69.122.084	-57.224.208	-17.2%
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustá	53.409.960	65.302.704	22.3%	652.603	1.423.558	118.1%	-52.757.357	-63.879.146	21.1%
17	Azúcares y artículos de confitería	41.754.573	94.568.818	126.5%	2.073.656	4.779.836	130.5%	-39.680.917	-89.788.982	126.3%
18	Cacao y sus preparaciones	1.117.589	853.164	-23.7%	1.265.134	1.772.406	40.1%	147.545	919.242	523.0%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, alm	8.753.005	8.922.557	1.9%	2.786.809	4.730.534	69.7%	-5.966.196	-4.192.023	-29.7%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frut	179.738.434	159.782.005	-11.1%	722.686	879.432	21.7%	-179.015.748	-158.902.573	-11.2%
21	Preparaciones alimenticias diversas	9.437.608	8.747.475	-7.3%	15.163.986	17.301.216	14.1%	-5.726.378	8.553.741	49.4%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	226.045.237	275.209.431	21.7%	3.283.862	2.597.192	-20.9%	-222.761.375	-272.612.238	22.4%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alime	1.367.853	2.443.058	78.6%	3.975.777	5.998.113	50.9%	2.607.924	3.555.055	36.3%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	24.655.378	11.063.372	-55.1%	1.220.357	1.984.493	62.6%	-23.435.021	-9.079.475	-61.3%
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y ce	3.963.025	6.556.063	65.4%	12.328.710	18.096.077	46.8%	8.365.665	11.540.014	37.9%
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	0	183.827	0.0%	534.251	1.143.372	114.0%	534.251	959.543	79.6%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y p	1.391.437.846	1.105.730.098	-20.5%	512.080.609	722.018.124	41.0%	-879.357.237	-383.713.884	-56.4%
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos i	52.199.053	67.474.377	29.3%	50.295.593	64.824.240	28.9%	1.903.460	-2.650.137	-39.2%
29	Productos químicos orgánicos	54.974.766	63.336.516	15.2%	476.308.343	717.041.473	50.5%	421.333.577	653.704.957	55.2%
30	Productos farmacéuticos	9.655.236	6.863.096	-28.9%	16.756.316	274.141.069	63.6%	157.921.080	267.277.973	69.2%
31	Abonos	10.300.804	0	-100.0%	91.286.199	123.438.314	35.2%	80.985.395	123.438.314	52.4%
32	Extractos curtiembres o tintóreos; taninos y sus d	3.866.477	8.728.693	125.8%	70.674.664	93.992.530	33.0%	66.808.187	85.263.837	27.6%
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones	73.927.395	61.228.448	-17.2%	26.911.303	38.182.117	41.9%	-47.016.092	-23.046.331	-51.0%
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, prepar	2.694.301	1.902.872	-29.4%	32.331.999	43.970.232	36.0%	29.637.698	42.067.360	41.9%
35	Materias albuminoides; productos a base de a	76.582.809	76.111.664	-0.6%	12.196.089	16.172.911	32.6%	-64.386.720	-59.938.753	-6.9%
36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fó	1.386.380	882.090	-36.4%	1.205.993	2.216.366	83.8%	-180.387	1.334.276	-839.7%
37	Productos fotográficos o cinematográficos	181.889	123.258	-32.2%	37.786.773	33.710.017	-10.8%	37.604.884	33.586.759	-10.7%
38	Productos diversos de las industrias químicas	66.441.659	2.419.682	-96.4%	172.070.859	236.235.162	37.3%	105.629.200	233.815.480	121.4%
39	Plástico y sus manufacturas	22.588.381	22.026.189	-2.5%	305.513.620	488.259.566	59.8%	282.925.239	466.233.377	64.8%
40	Caucho y sus manufacturas	41.642.713	42.006.206	0.9%	42.843.167	69.703.299	62.7%	1.200.454	27.697.093	2207.2%
41	Piel(es) (excepto la pelería) y cueros	66.523.482	77.488.396	16.5%	328.110	1.177.385	258.8%	-66.195.372	-76.311.011	15.3%
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería	6.951.166	7.088.220	2.0%	1.031.182	1.164.793	13.0%	-5.919.984	-5.923.427	0.1%
43	Pelería y confecciones de pelería; pelería	5.280.732	5.723.238	8.4%	54.246	123.611	127.9%	-5.226.486	-5.599.627	7.1%
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de ma	51.711.236	49.701.182	-3.9%	3.842.362	3.484.809	-9.3%	-47.868.874	-46.216.373	-3.5%
45	Corcho y sus manufacturas	0	0	0.0%	822.317	152.130	-81.5%	822.317	152.130	-81.5%
46	Manufacturas de espartería o cestería	0	0	0.0%	2.920	5.832	99.7%	2.920	5.832	99.7%
47	Pasta de madera o de las demás materias fibro	5.275.693	4.581.408	-13.2%	24.503.925	38.232.210	56.0%	24.503.925	38.232.210	56.0%
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celu	2.348.729	2.197.618	-6.4%	50.225.727	79.534.051	58.4%	44.950.034	74.952.643	66.7%
49	Productos editoriales de la prensa y de las den	6.887	0	-100.0%	13.151.760	16.177.308	23.0%	10.803.031	13.979.690	29.4%
50	Deuda	6.887	0	-100.0%	176.126	106.155	-39.7%	169.239	106.155	-37.3%
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos d	1.329.704	2.141.136	61.0%	84.872	95.656	12.7%	-1.244.832	-2.045.480	64.3%
52	Algodón	1.171.212	1.513.316	29.2%	1.512.007	6.392.754	322.8%	340.795	4.879.438	1331.8%
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de	0	0	#DIV/0!	5.661	0	-100.0%	5.661	0	-100.0%
54	Filamentos sintéticos o artificiales	261.321	650.407	148.9%	7.228.613	7.516.953	4.0%	6.967.232	6.866.546	-1.4%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	80.783	63.196	-4.0%	2.119.769	2.479.119	17.0%	2.058.986	2.415.923	17.3%
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales	92.503	345.736	273.8%	8.721.227	13.927.665	59.7%	8.628.724	13.581.929	57.4%
57	Alfombras y demás revestimientos para el sue	632.769	1.100.963	74.0%	2.444.527	4.338.142	77.5%	1.811.758	3.237.179	78.7%
58	Tejidos especiales; superficies textiles con me	2.815	7.181	155.1%	791.914	793.870	0.2%	789.099	786.689	-0.3%
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o e	1.050.860	1.168.359	11.2%	6.151.693	7.609.750	23.7%	5.100.833	6.441.391	26.3%
60	Tejidos de punto	4.305.068	4.826.714	12.1%	369.373	938.243	154.0%	-3.935.695	-3.888.471	-1.2%
61	Prendas y complementos (accesorios), de vest	823.325	1.119.959	36.0%	230.499	213.568	-7.3%	-592.826	-906.391	52.9%
62	Prendas y complementos (accesorios), de vest	482.560	516.061	6.9%	451.170	819.627	81.7%	-31.390	303.566	-1067.1%
63	Los demás artículos textiles confeccionados; ju	675.204	238.579	-64.7%	3.591.960	4.090.862	13.9%	2.916.756	3.852.283	32.1%
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes	1.381.091	1.586.163	14.8%	117.612	137.333	16.8%	-1.263.479	-1.448.830	14.7%
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	119.193	149.066	25.1%	514.919	360.075	-30.1%	395.726	211.005	-46.7%
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, ba	11.464	3.071	-73.2%	20.281	0	-100.0%	8.817	-3.071	-134.8%
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plu	6.860	11.096	61.7%	25.302	98.562	289.5%	18.442	87.466	374.3%
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, ceme	2.461.124	3.055.404	24.1%	5.275.834	6.350.717	20.4%	2.814.710	3.295.313	17.1%
69	Productos cerámicos	17.183.156	16.107.899	-6.3%	2.083.787	8.556.595	310.6%	-15.099.369	-7.551.304	-50.0%
70	Vidrio y sus manufacturas	2.086.517	1.352.486	-35.2%	10.186.185	21.210.471	108.2%	8.099.668	19.857.985	145.2%
71	Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras p	51.297.965	120.256.415	134.4%	1.275.234	17.163.752	1245.9%	-80.022.731	-103.092.663	106.1%
72	Fundición, hierro y acero	25.436.772	17.092.959	-32.8%	19.287.372	20.199.779	4.7%	-6.149.400	3.106.820	-150.5%
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	131.851.286	220.625.099	67.3%	34.750.495	42.380.830	22.0%	-97.100.771	-178.244.269	83.6%
74	Cobre y sus manufacturas	254.257	461.701	81.6%	2.434.117	4.253.652	74.7%	2.179.865	3.791.851	73.9%
75	Níquel y sus manufacturas	0	0	0.0%	2.902.203	4.999.338	72.3%	2.902.203	4.999.338	72.3%
76	Aluminio y sus manufacturas	278.878.924	296.901.152	6.0%	15.054.125	20.458.987	35.9%	-264.824.799	-276.442.165	4.4%
78	Plomo y sus manufacturas	553.529	422.798	-23.6%	61.142	53.519	-12.5%	-492.387	-369.279	-25.0%
79	Cinc y sus manufacturas	0	0	0.0%	522.105	1.107.106	112.0%	522.105	1.107.106	112.0%
80	Estañó y sus manufacturas	0	0	0.0%	89.253	158.935	78.1%	89.253	158.935	78.1%
81	Los demás metales comunes; cermets; manuf	116.576	142.106	21.9%	4.250.373	6.371.386	49.9%	4.133.797	6.229.280	50.7%
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y	1.322.875	4.663.404	252.5%	24.652.458	32.743.777	32.8%	23.329.583	28.080.373	20.4%

5.2. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para la Argentina

La Argentina está incluida dentro de los países beneficiarios del SGP, lo que permite a numerosos productos ingresar al mercado estadounidense sin abonar aranceles de importación.

Durante el 2010 las exportaciones argentinas a los Estados Unidos bajo SGP fueron de US\$ 529 millones, aproximadamente el 15% de las exportaciones argentinas a ese mercado.

La Argentina goza de 4 waivers CNL correspondientes a una posición de maní (2008.11.25) con waiver concedido en 2003, dos posiciones de cuero (4107.19.50 y 4107.92.80) con waiver concedidos en 2005 y una posición correspondiente a litio carbonato (2836.91.00) con waiver concedido en 2007.

Adicionalmente, frente a 150 pedidos de redesignaciones de productos excluidos en revisiones anteriores del SGP, presentados por la totalidad de los países beneficiarios, el USTR denegó todas las solicitudes, incluyendo 10 realizadas por nuestro país.

Como este sistema cubre un universo de aproximadamente 3400 productos, una de las primeras tareas de un nuevo exportador es localizar su producto en el Arancel Armonizado a los efectos de conocer el arancel de importación aplicable o si está exento por formar parte del SGP.

5.3. Los productos de importación restringida o con requisitos especiales

A pesar de considerarse que el sistema de importación de los EE.UU. es abierto, varios productos exportados por la Argentina están sometidos a restricciones cuantitativas, lo que obliga al exportador argentino a consultar el Arancel de Importaciones de los EE.UU. para conocer las condiciones de importación, y al importador estadounidense para garantizar la liberalización del producto a plaza.

Los contingentes arancelarios son cuotas administradas por distintos Departamento del Gobierno de los EE.UU. según los productos. Las importaciones dentro de las cuotas pagan aranceles bajos o están exentas de los mismos; en cambio, en la mayoría de los casos, los aranceles fijados para las importaciones no cubiertas por las cuotas, son muy elevados y tienen el objetivo de desalentar el comercio en esos rubros.

Los productos argentinos afectados por contingentes arancelarios son carnes frescas, quesos, leche en polvo y otros productos lácteos, tabaco, maníes, pasta de maní, azúcar y fibras de algodón.

En algunos casos, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos es el organismo responsable en la Argentina de la administración de las cuotas de los productos argentinos.

Asimismo, al igual que en otros países, los productos alimenticios deben estar acompañados por certificados sanitarios destinados a proteger al consumidor y evitar la introducción de organismos que perjudiquen la producción local.

Determinados productos de origen animal o vegetal pueden estar prohibidos y/o tener que cumplir el tratamiento de cuarentena. En algunos casos existen listados positivos de productos que pueden importarse (por ej. frutas y hortalizas frescas). En otros casos, puede estar determinado que algunos productos originarios de zonas endémicas no

pueden importarse o indicar que requisitos deben cumplir antes de su introducción (por ej. productos de origen animal de regiones con fiebre aftosa, etc.).

El Servicio Nacional de Sanidad (SENASA) es el organismo argentino encargado de emitir los certificados sanitarios para cumplimentar los requisitos de importación fijados por las autoridades de los EE.UU. para los productos alimenticios.

EE.UU. acepta los productos cárnicos procesados provenientes de plantas habilitadas por SENASA para exportar a ese país pero las carnes frescas no ingresan aún por la existencia de aftosa.

También existen restricciones sanitarias para limones provenientes de Argentina impuestas en razón de riesgo de cancro cítrico.

CAPITULO VI: OTROS DATOS IMPORTANTES

6.1. Participación argentina en ferias y exposiciones

La participación en las Ferias y Exposiciones constituye una de las formas más apropiadas para presentar los productos en el mercado de los Estados Unidos. Un gran número de hombres de negocios participan en las Ferias y Exposiciones especializadas para interiorizarse en un plazo muy corto con las novedades del mercado y tomar contacto con sus proveedores o identificar nuevas fuentes de compra.

El Gobierno argentino participa institucionalmente en ferias y exposiciones, a través de la Fundación Export-Ar. Los exportadores nacionales pueden inscribirse en las Ferias en forma individual, o a través de los stands nacionales. En el caso de esta última alternativa, las gestiones deben efectuarse en la sede de la Fundación en las fechas convocadas a tal efecto.

En todos los sectores existen numerosos eventos con diversas características. Algunas ferias y exposiciones son de alcance regional dentro de los EE.UU. pero pueden resultar de interés si se ha dispuesto concentrar la estrategia de promoción en la zona. Un detalle de ferias y exposiciones por rubro y estado puede consultar:

www.tsn.com

www.eventseye.com

6.2. Información para el establecimiento de empresas en los Estados Unidos

Es importante tener en cuenta que es resorte estadual el dictado de leyes y reglamentos en relación con la creación, y el funcionamiento de las distintas formas legales de organización de una empresa. Si bien en términos generales las disposiciones de los diversos estados no varían substancialmente, los efectos de la elección de cada figura societaria puede diferir. Por otra parte, las obligaciones impositivas también varían por lo que es aconsejable asesorarse legalmente respecto de la localización, forma societaria y proceso de inscripción de una sociedad.

En general las posibles formas legales de organización empresaria incluyen:

SOLE PROPIETORSHIP: Único propietario y responsable por la empresa. (similar a empresa unipersonal).

GENERAL PARTNERSHIP: Asociación contractual de dos o más personas físicas o jurídicas, compartiendo el control y los resultados de la empresa (pérdidas y ganancias) Un acuerdo escrito no es obligatorio pero es recomendable (similar a sociedad colectiva).

LIMITED PARTNERSHIP: Asociación contractual con responsabilidades limitadas cuyo alcance difiere según la condición de socio “general” o “limitado” (similar a sociedad en comandita).

LIMITED LIABILITY COMPANY: Similar a la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)

LIMITED LIABILITY PARTNERSHIP: Figura similar a la General Partnership y Limited partnership común para las firmas de profesionales (estudios jurídicos, etc.)

JOINT VENTURE: Asociación por un tiempo determinado y para un emprendimiento específico. Tiene similitudes con la General partnership pero para una actividad determinada de antemano.

CORPORATION: Forma más común de organización de negocios en los Estados Unidos. (Similar a Sociedad Anónima)

BRANCH OF FOREIGN CORPORATION: Sucursal.

Como se indicara previamente, la constitución y funcionamiento de la empresa varía según el estado pero en términos generales los procedimientos son similares. En todos los casos se sugiere verificar el siguiente listado (no exhaustivo) de aspectos a tener en cuenta: Aspectos impositivos (federales, estatales y locales), leyes laborales (federales y estatales), exigencias de Ciudades y Condados (licencias, tasas, etc.), incentivos, aspectos medioambientales.

Fuentes de información: www.business.gov www.sba.gov www.irs.gov

6.3. *Información sobre patentes y marcas*

La agencia oficial responsable de Patentes y Marcas es la US Patent and Trademark Office (USPTO) en cuya página electrónica (www.uspto.gov) podrá encontrar información sobre el procedimiento para solicitar el registro y alcances de Patentes y Marcas comerciales.

Patentes:

En términos del costo, las tarifas actuales son aproximadamente las siguientes. (Es conveniente confirmar en la mencionada página electrónica):

Solicitud Provisional

Cuota de radicación (dependiendo si es una empresa pequeña o grande) \$100/200

Solicitud No-Provisional

Cuota de radicación (dependiendo si es una empresa pequeña o grande) **\$500/\$1000**

Cuota de otorgación cuando la patente se otorga - **\$1000/1700**

Cuotas de Mantenimiento - \$450/900 (a los 3.5, años); **\$1150/2300** (a los 7.5 años) y **\$1900/3800** a los 11.5 años después de otorgada la patente respectivamente.

Estas tarifas pueden variar dependiendo de la manera que la solicitud se procesa. Las firmas de abogados agregan honorarios correspondientes a los trámites relacionados a la presentación y obtención de las patentes.

¿QUE ES UNA PATENTE?

Una patente es la concesión de un derecho de propiedad por el gobierno al inventor por un periodo limitado de tiempo "para excluir a otros de hacer, usar o vender el invento a través de los Estados Unidos."

La ley de patentes prevé la concesión de patentes en tres categorías principales:

Patentes de utilidad se concede a cualquiera que invente o descubra cualquier nuevo proceso, máquina, manufactura o composiciones de materia, o cualquier mejoramiento nuevo y útil de los mismos. "Proceso" significa un proceso o método; nuevos procesos industriales o técnicos pueden ser patentados. "Manufactura" se refiere a artículos que se hacen. "Composición de materia" se relaciona con composiciones químicas y puede incluir mezclas de ingredientes así como nuevos compuestos químicos.

También se pueden obtener patentes de programas de computación y patentes relacionadas con metodologías de conducción de negocios.

Patentes de diseños se conceden a cualquier persona que haya inventado un diseño nuevo, original y decorativo para un artículo de manufactura. Se protege la apariencia del artículo.

Las patentes de plantas se conceden a cualquier persona que haya inventado o descubierto y reproducido asexualmente cualquier variedad distinta o nueva de planta, incluyendo esporas cultivadas, mutantes, híbridos y plantas de semillas recién descubiertas, salvo las propagadas por tubérculo o encontradas en estado no cultivado. Patentes de utilidad y plantas son concedidas por un período el cual empieza en la fecha en la cual es concedida y finaliza 20 años después. Patentes de diseño son concedidas por un período de 14 años desde la fecha de ser concedidas. Un propietario de una patente pierde los derechos exclusivos de un invento cuando el período expira o cuando tarifas periódicas de mantenimiento no son pagadas.

¿CUANDO OBTENER UNA PATENTE?

Una patente válida no puede ser obtenida si el invento estuvo en uso público, en venta en los Estados Unidos o publicada en cualquier parte del mundo por más de un año antes de presentar la solicitud de patente. Si usted usa o vende el invento por más de un año antes de presentar su solicitud, lo excluirá del derecho a la patente de manera como si el uso y la venta hubieran sido realizados por otro.

¿COMO PUEDE OBTENERSE UNA PATENTE?

Las patentes se conceden solamente al verdadero inventor. Una patente no puede obtenerse por una mera idea o sugerencia.

Solicitud No-Provisional – Esta solicitud comienza el proceso de examinación que puede terminar en el otorgamiento de una patente. Debe incluir:

1. Descripción completa y escrita del invento incluyendo las reclamaciones (claims).
2. Dibujos, si son necesarios.
3. Declaración o juramento.
4. Cuotas requeridas por ley.

Solicitud Provisional – Esta solicitud establece una fecha de radicación pero no comienza el proceso de examinación. La solicitud le concede al inventor un periodo de un año para desarrollar el invento, analizar el mercado, adquirir fondos o acuerdos comerciales. Para obtener una patente, el inventor tiene que radicar una solicitud no-provisional e internacional dentro de 12 meses después de la fecha de radicación de la solicitud provisional. La solicitud debe incluir:

1. Página titular identificando la solicitud como una Provisional, el nombre del inventor e información bibliográfica.
2. Descripción completa y escrita sin las reclamaciones.
3. Dibujos, si son necesarios.
4. Cuotas requeridas por ley.

Ambos tipos de solicitud se mantienen confidencialmente y pueden ser utilizadas para patentes de Utilidad y Plantas. Patentes de Diseño tienen que ser radicadas como No-Provisionales.

PROPIEDAD Y VENTA DE DERECHOS DE PATENTE

El inventor puede vender a cualquiera la totalidad o parte de su interés en la solicitud de patente o en la patente otorgada, mediante una transferencia debidamente redactada. Sin embargo, la solicitud debe ser presentada en el USPTO como el invento del verdadero inventor, y no como el invento de la persona que ha comprado el invento al inventor.

PATENTE PENDIENTE (Patent Pending)

Las expresiones "patente pendiente" (patent pending) son utilizadas por un fabricante o vendedor de un artículo para informar al público que se ha presentado una solicitud de patente sobre dicho artículo. La ley impone una multa a quienes hagan un uso falso de dichas expresiones.

Una vez que la patente se otorga, los productos patentados o maquinaria deben utilizar el número de la patente otorgada por la USPTO.

PROTECCION CONFERIDA POR UNA PATENTE EN PAISES EXTRANJEROS

Una patente de los Estados Unidos protege su invento en este país solamente.

ABOGADOS Y AGENTES DE PATENTES

El USPTO no puede ayudarle en la preparación de los papeles de la solicitud y aconseja firmemente que los posibles peticionantes contraten los servicios de un abogado o agente de patentes. El USPTO no controla los honorarios cargados por abogados y agentes, ni puede recomendar un abogado o agente en particular. Los peticionantes pueden consultar las guías telefónicas locales o la nómina de abogados y agentes registrados para ejercer.

ORGANIZACIONES PROMOTORAS DE PATENTES

El USPTO no tiene control ni mantiene información sobre organizaciones promotoras de patentes. Antes de contraer algún compromiso es aconsejable verificar la reputación de tales firmas consultando al Better Business Bureau (oficinas para la vigilancia de negocios correctos) o consultando a su abogado o agente de patentes.

COMERCIALIZACION DE LOS INVENTOS

El USPTO no puede ofrecer ayuda en el desarrollo y la comercialización de un invento, pero publicará, a pedido del propietario de una patente, un aviso en el semanario Gaceta Oficial [Official Gazette] anunciando que la patente está disponible para otorgarse una licencia o para la venta. Usted puede querer consultar con cámaras de comercio, bancos, organizaciones de fomento industrial o grupos similares para obtener ayuda en la promoción de su invento. Consulte los directorios locales o escriba a las autoridades estatales pidiendo nombre y direcciones de tales organizaciones.

CONTACTAR

Director, Oficina de los Programas de Inventores Independientes
U.S. Patent and Trademark Office
Box 24
Washington, DC 20231

Sitio Web: <http://www.uspto.gov>
Teléfono: 703-306-5568
Fax: 703-306-5570
Correo Electrónico: independentinventor@uspto.gov

6.4. Elementos para el cálculo del costo promedio de una operación de importación

A continuación se detallan los costos que un importador en los EE.UU. debe afrontar para realizar una operación de importación desde la Argentina. Ciertos costos, son sólo una referencia aproximada. No obstante, se estima los elementos consignados permiten el cálculo en breves minutos del porcentual de incremento del precio de fábrica requerido para la nacionalización del producto en los EE.UU.

Despacho de aduanas en el puerto de origen

Este monto es relativamente fijo y varía entre los u\$s 200 y los u\$s 250 por operación, incluye honorarios y gastos menores. A este deberán adicionarse los costos de transporte interno.

Costos de transporte

Buenos Aires – Puerto costa este de EE.UU.

Marítimo

Contenedor de 20 pies cúbicos: u\$s 3.000

Contenedor de 40 pies cúbicos: u\$s 4.000

Aéreo

Por kilogramo de carga: u\$s 2,70

Seguro

El costo de asegurar los envíos es variable y sujeto a negociación. Se estima que alcanza un valor aproximado de u\$s 0,50 por cada u\$s 100 de precio de la mercadería en el caso de que se utilice flete aéreo y de u\$s 0,90 en el caso de flete marítimo.

Garantía por el pago de derechos

La garantía por el pago de los impuestos de importación, *-bond fee-*, puede abonarse directamente para una operación en particular. Otra alternativa de uso corriente y más económica es la de negociar con la empresa aseguradora el pago de un monto anual. Este último mecanismo es el más económico. No obstante, la selección depende de si ya se ha alcanzado un flujo constante en el volumen de operaciones anuales.

Trámites de aduanas en EE.UU.

Este monto es relativamente fijo y varía entre los u\$s 200 y los u\$s 250 por operación, incluye honorarios y gastos menores. A este deberán adicionarse los gastos en puerto, *-terminal fees-*. Las tarifas varían de terminal en terminal, puede calcularse un valor diario promedio de u\$s 40 y depende de cuantos días deba mantenerse el embarque en puerto. En algunas compañías los primeros 5 días desde la llegada del buque son sin cargo. En el caso de carga aérea, también el costo varía conforme a la estación que reciba la carga y su costo depende del peso de la mercadería, calculándose después de tres días de gracia. Otros gastos a considerar son, por ejemplo, los de entrega de documentos si la mercadería llega a un tercero, estos son de aproximadamente u\$s 65.

Transporte interno

Finalmente debe considerarse el costo de retiro del contenedor del puerto y desplazamiento al depósito. Este depende obviamente de la distancia, pero se estima, un valor mínimo de u\$s 450 para un contenedor de 20 pies cúbicos.

Se reitera estas cifras son ofrecidas a título indicativo. Si bien es importante conocer cuales son los conceptos que componen el valor final a fin de evitar incurrir en costos inesperados, la manera más simple de determinarlos es solicitando directamente una cotización estimativa al despachante de aduanas cuyos servicios se espera contratar.

El uso de los servicios de un despachante de aduanas no es obligatorio, pero es de práctica generalizada. Se desaconseja altamente el obviarlo lo que en la mayoría de los casos no se ve reflejado en un ahorro, sino en el verse involucrado en una complejidad administrativa que pone en peligro el normal desarrollo de la operación.

Comentarios de despachantes de Aduana

Se sugiere que la documentación de exportación –conocimiento de embarque, factura comercial, lista de empaque y certificado de origen, de corresponder- estén en Estados Unidos 72 horas antes de la llegada del buque.

El Formulario A (Certificado de Origen emitido por la Secretaría de Industria y Comercio) es el único certificado que acepta la Aduana de los EE.UU. en caso de querer constatar la elegibilidad del producto bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

COSTOS ESTIMADOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO A LA COSTA ESTE

CARGA EN CONTENEDORES (ESTIMACIÓN 1)

Estas tarifas son sólo estimativas y pueden sufrir modificaciones:

BUE/BALTIMORE

20' STD: USD 1250 DE FLETE + USD 220 DE BAF + USD 50 DE EFAF + USD 200 DE EIS + USD 60 DE CUC + USD 25 DE SDF + USD 415 DE THC USA

40' STD: USD 1600 DE FLETE + USD 395 DE BAF + USD 100 DE EFAF + USD 300 DE EIS + USD 60 DE CUC + USD 25 DE SDF + USD 550 DE THC USA

20 RFR: USD 2350 DE FLETE + USD 220 DE BAF + EFAF USD 50 + USD 60 DE CUC + USD 25 DE SDF + USD 550 DE THC USA

40 RFR: USD 2900 DE FLETE + USD 395 DE BAF + EFAF USD 100 + USD 60 DE CUC + USD 25 DE SDF + USD 690

Gastos Locales (en origen) de Agencia:

THC: US\$ 120/140/170 x ctrn 20'/40'/rfr

Toll: US\$ 58 x ctrn

B/I: US\$ 45 + iva x doc

Handling: US\$ 50 + iva x ctrn

Gastos de Puerto en BUE:

R45: US\$ 94/US\$ 114 x ctrn 20'/40'

AGP: 2 x ton

Gate out: US\$ 25 + iva x ctrn

ACLARACIONES

-BAF y EFAF (Emergency Fuel Adjustment Factor): cargo relacionado al combustible

-EIS (Equipment Imbalance Surcharge): cargo por falta de contenedores

-CUC (Chasis): lo paga el importador generalmente. (Se especifica en el Bill of Lading)

-SDF: documento exigido por la Aduana de EEUU a partir de Septiembre, 11. El documento debe contener: puerto de origen, puerto de destino, Importador, Exportador, Número de container, Contenido del container, Aceptación de la Aduana de EEUU para realizar la carga.

-THC: Movimiento de contenedor: estiba, desestiba.

CARGOS PTO. BS. AS.

-R 45: Resolución 45. Regula el THC

-AGP: Administración General de Puertos. Tasas aplicadas a las cargas por tonelada.

Nota: Los precios de transporte a diversos puertos de la Costa Este de EEUU son similares. Sin embargo, a la llegada, los gastos inherentes a la inspección para la nacionalización de la mercadería pueden diferir según el distrito aduanero de entrada y las inspecciones o verificaciones que se dispongan. las diferencias no alcanzan los derechos e aduanan que son uniformes para todo el territorio aduanero.

CARGA EN CONTENEDORES (ESTIMACION2)

Cotización estimativa de flete para los puertos de la Costa Este. Las salidas a Costa Este son semanales.

20´dc U\$\$ 1100 + Bunker + Gastos Locales + EIS

40´dc U\$\$ 1700 + Bunker + Gastos Locales + EIS

20´rf U\$\$ 2400 + Bunker + Gastos Locales

40´rf U\$\$ 2800 + Bunker + Gastos Locales

ACLARACIONES

- *dc: dry container*

- *rf: refer container*

-Bunker para contenedores de 20' U\$\$ 200

- Bunker para contenedores de 40' U\$\$ 400

-Gastos Locales para contenedores de 20' U\$\$ 300

-Gastos Locales para contenedores de 40' U\$\$ 500

-EIS (Equipment Imbalance Surcharge): cargo por falta de contenedores para contenedores de 20' U\$\$ 200

-EIS (Equipment Imbalance Surcharge): cargo por falta de contenedores para contenedores de 40' U\$\$ 300

CARGA GENERAL

Valores estimativos, sujetos a fecha, puerto, situación del mercado, cantidades, etc.

A continuación, valores indicativos para carga general:

1) Aceros - US\$ 45 per metric ton FIO (Free in and Out)

2) Madera - US\$ 70 per metric ton FL (Full Liner)

Min. 5000 m3/tons.

Carga aérea

Por kilogramo de carga: U\$\$ 2,00

Costos estimativo de despacho de mercadería

-Gastos de inspección del contenedor:	U\$\$450 (costo depende de de inspección por rayos x y el de desembarque) (m)
-Gastos examinación física del contenedor (m):	U\$\$450-U\$\$1500 (depende del tiempo del examen)
-Terminal Handling Charges (m):	U\$\$450 (20 pies), U\$\$550 (40 pies)
-Gastos de chasis contenedor (m):	U\$\$60-U\$\$70
-Bond (a/m) *	0.75% Sobre el Valor FOB Factura, (mínimo U\$\$100)
-Merchandising Processing Fee (a/m):	0.21% Sobre el Valor FOB Factura, (mínimo U\$\$25)
-Harbor maintenance fee (m):	0.125% Sobre el Valor FOB Factura (no tiene mínimo)
-Gastos de mensajería (m/a):	U\$\$20-U\$\$30
-Gastos de transporte interno (contenedor)	U\$\$400-U\$\$700 (contenedor 20' y 40')
-Gastos de transporte interno (aéreo)	U\$\$0.25 por Kilo, U\$\$ 100 mínimo
-Gastos de transporte interno (pallet-emb.marit)	U\$\$0.30 por Kilo, U\$\$ 100 mínimo
-Honorarios despachante:	U\$\$200-U\$\$400

Datos importantes:

Cargas aéreas: demora de más de 48 horas, la compañía aérea da 3 días de gracia para el retiro de la mercadería, luego cobran U\$\$500 por día aproximadamente. Las aerolíneas cobran entre U\$\$20 Y U\$\$25 por entregar la documentación, si la documentación esta a nombre de un agente, dicho valor asciende a U\$\$50-U\$\$75.

Cargas marítimas: la compañía marítima da una gracia de 5 días para retirar el contenedor, a partir de que Aduana autoriza su retiro del puerto. Luego cobran U\$\$30 por los primeros 4 días, y luego U\$\$80 por día.(los días no hábiles cuentan).

Los documentos Originales deben estar en manos del Despachante por lo menos unas 72 horas antes del arribo del Buque al Puerto de Destino.

Distribución de las cajas a los compradores: consiste en retirarlas del pallet, etiquetarlas y enviarlas a los compradores, U\$S5-U\$S15 por caja, más gastos de UPS.

Si se necesita por el tipo de producto la intervención de “Fish and Wild Life”, dicho trámite cuesta entre U\$S30 y U\$S50.

Si se necesita por el tipo de producto la intervención de “USDA”, dicho trámite cuesta entre U\$S50 y U\$S70.

*Bond: Determinadas compañías pueden solicitar un bond anual que cuesta entre U\$S1000 y U\$S1500. Alimentos pagan un bond equivalente a tres veces el valor de la factura comercial.

Documentos solicitados por la Aduana

El Consignatario debe firmarle al despachante un poder por un tiempo determinado a fin de que pueda presentar el Despacho ante la Aduana de Estados Unidos.

Certificado de Origen: En el caso que la mercadería a exportar esté sujeta al Sistema Generalizado de Preferencias, se deberá tramitar el Formulario A ante la Secretaria de Industria y Comercio. Cabe señalar que los Certificados emitidos por la Cámara de Comercio no son validos para la Aduana Estadounidense.

Packing list (Lista de empaque): tiene que especificar la descripción de la mercadería, pesos de la mercadería, cantidad total, datos del importador/exportador.

Factura Comercial (2 originales/2copias): Las mismas deberán estar escritas en castellano / inglés conteniendo los Siguietes Datos: Nombre del exportador e Importador completos, Número de Factura , fecha , Descripción completa de la mercadería , cantidades , Precios Unitarios , Precios Totales , Valor FOB Buenos Aires y Lugar de Fabricación: En el caso de contenedores vía Marítima incluir el número de Contenedor. Las Facturas comerciales deben ser bien legibles y de ser posible a maquina/computadora.

Conocimientos de embarque: 3 originales y 3 copias No Negociables. En el mismo se deberán incluir los números de teléfono y fax del consignatario. De esta forma la Empresa Marítima podrá informar el arribo de la mercadería en el Puerto de destino.

Guía Aérea: El Original llegara al Aeropuerto de Destino junto con el embarque.

Se recomienda, previo al embarque, enviar por fax al Despachante de Aduana en los Estados Unidos los siguientes documentos: Conocimiento De Embarque (Marítimo), Guía aérea, Factura comercial, Packing list, Certificado de Origen u otro documento que sea necesario para la importación del producto. De esta forma se procederá a la verificación de toda la documentación antes que el embarque llegue a destino.

6.5. Modalidades de pago

6.5.1 Consideraciones generales

El comercio internacional de mercaderías y servicios se concreta a través de instrumentos de pago que pueden clasificarse en tres grandes categorías: orden de pago (Payment Order), cobranza (Collection) y carta de crédito (Letter of Credit). En los Estados Unidos una transacción de bienes y/o servicios internacionales, no tiene restricciones de tipo cambiario para realizar transferencias de fondos al y desde el exterior salvo excepciones que no comprenden a la Argentina.¹ Para facilitar el comercio en el ámbito internacional, las instituciones financieras autorizadas a operar como tales en los EE.UU. cuentan con servicios de corresponsalía bancaria en todo el mundo. Dentro de la relación de corresponsalía, los bancos en EE.UU. otorgan líneas de crédito comerciales a bancos extranjeros cuyas operaciones más usuales son: apertura/confirmación de cartas de crédito y financiación de importaciones por plazos que se extienden de los 90 a los 360 días.

Dentro de la comunidad bancaria internacional y a los efectos de instruir pagos o proporcionar información de otra índole, existe un sistema universal de pagos “SWIFT” *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*, el cual permite asegurar la autenticidad de los mensajes.

En el ámbito nacional, a los efectos de seguir evitando la intervención humana, los mensajes pasan a ser transmitidos y convalidados por las redes CHIPS y FEDWIRE, los cuales operan de 9:00 a 16:30 y 9:00 a 18:30 horas respectivamente.

6.5.2. Costo de los instrumentos de pago más usuales

La utilización de medios de pago internacionales implica el pago de comisiones y gastos que las entidades bancarias exponen en lo que se denomina *términos y condiciones*. Se presentan a continuación los costos de los instrumentos de pago comúnmente utilizados en transacciones de comercio exterior. Estos deben ser considerados como una referencia útil pero no exacta ni única, ya que varía de acuerdo al tipo de cliente, producto comercializado, términos de pago, etc.

6.5.2.1. Pago contra recepción de mercadería

Tales costos difieren según conforme el mecanismo utilizado. Las instrucciones de pago pueden emitirse a través de SWIFT autenticado, telex con clave o sistemas de banca electrónica. Cuando se lo indica, éstos se hacen directamente al banco beneficiario, caso contrario éste se hace directamente por cheque.

¹ Desde el punto de vista geográfico, existen limitaciones con relación a determinados países, hacia los cuales EE.UU. impone políticas comerciales restrictivas. Este es el caso de países como Cuba e Irak. En virtud de las “Foreign Asset Control Regulations” (FACR) se aplican sanciones financieras impuestas por el Gobierno de EE.UU. a determinados países. Estas responden a cuestiones de orden político.

El siguiente cuadro basado en información proporcionada por el Banco Nación, sucursal Nueva York, sirve de referencia indicativa de tales costos:

Pagos a emitir	
-Automático vía Swift (sin intervención manual)	\$4
-BNACASH (banca electrónica)	\$15
-Manual	\$20
-Mediante cheque oficial	\$20

Las enmiendas a la transferencia ya ejecutadas tienen un arancel fijo de \$200, a los que deben sumarse los intereses compensatorios pertinentes.

6.5.2.2. Cobranza simple y documentaria

Por cobranza entiéndase la operación comercial mediante la cual un remitente (generalmente un banco), actuando por cuenta orden y riesgo de un cliente (el girador) por regla general por intermedio de otro banco cobrador, tramita el cobro de valores o efectos ante un deudor (el girado), sin más compromiso ni responsabilidad que ejecutar las instrucciones de su mandante o cliente (el girador).

Se detallan a continuación sus costos basados en igual fuente:

COSTOS DE COBRANZAS	
Simples	
-Cheque girado sobre banco ubicado en EE.UU.	\$40
-Cheque girado sobre banco ubicado fuera de EE.UU.	\$50
-Devolución de cheque impago por cualquier razón	\$20
Documentarias	
-Carta compromiso (Trust Receipt)	\$20
-Letra de cambio	\$50
-Cobranza documentaria	\$100
-Aviso de reclamo	\$15
-Protesto Honorarios de escribano	\$250

6.5.2.3. Carta de crédito

Es un acuerdo por el que un banco (“Banco Emisor”), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante) o en su propio nombre se obliga a: -hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o a su orden, o a aceptar y pagar efectos librados por el beneficiario o autoriza a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales efectos o autoriza a otro banco para que negocie contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito.

Se detallan a continuación sus costos basados también en los valores publicados por el Banco Nación – sucursal Nueva York:

-Preaviso de L/C		\$50
-Aviso de L/C		\$100
-Confirmación de L/C (por período de 3 meses o fracción)	10/00, min.	\$100
-Tarifa de traducción		\$100
-Ajuste por extensión de plazo o aumento (por período de 3 meses o fracción)		
Mas cargos de confirmación de aplicarse	1 0/00 min.	\$75
-Otros ajustes		\$75
-Pagos a la vista o negociaciones		\$100
-Aceptaciones/pagos diferidos sobre capital	1,5% p.a.min.	\$200
-Pagos diferidos sobre intereses	1,5% p.a.min.	\$50
-Cancelación o vencimiento de crédito sin utilizar		\$50
-Por discrepancia		\$50
-Crédito documentario de importación	acuerdo min.	\$75
-Carta de crédito standby		1,75% p.a.
-Reembolso, por pago		\$50
-Tramitación de L/C comprendidas en programas del gobierno de EE.UU. o de organismos internacionales		\$100
-Carta de cesión/Transferencia	0,25% min.	\$100

Si la L/C especifica que los gastos bancarios corren por cuenta del beneficiario, generalmente cada banco se reserva el derecho de debitar las comisiones y gastos impagos al banco que emite la L/C.

6.6. *Publicaciones de las regulaciones de los EE.UU. sobre comercio exterior*

Las leyes de los EEUU que afectan el comercio exterior se encuentran reunidas en el Código de los Estados Unidos (USC) y forman la base para las actividades de las Agencias especializadas. Las reglamentaciones especiales forman parte del Código de Regulaciones Federales (CFR), que contiene una descripción pormenorizada de los requisitos para la importación de los productos.

Estas publicaciones pueden ser adquiridas en la siguiente dirección:

US Government Printing Office (GPO)
 Superintendent of Documents
 732 North Capitol St. NW • Washington, DC 20401
 Washington, DC 20402
 Tel. (202) 512-1800 (línea para pedidos)
 y (202) 512-0000 (línea general)
<http://www.gpo.gov>

Por lo general, son los importadores los responsables de conocer los detalles para garantizar el ingreso de los productos. Sin embargo, en algunos casos, el conocimiento por parte de los exportadores de las reglamentaciones vigentes suele facilitar el desarrollo de las operaciones comerciales.

Las estadísticas de comercio exterior son publicadas por:

National Trade Data Bank (NTDB)
US Department of Commerce
Office of Business Analysis, HCHB Room 4885
Washington, DC 20230
Tel. (202) 482-1986

Resumen de fuentes seleccionadas

Legislación:

Código de Regulaciones Federales (CFR): <http://www.gpoaccess.gov/cfr/index.html>

Código de los EE.UU. (U.S. CODE): <http://www.gpoaccess.gov/uscode/index.html>

Legislación comercial: www.business.gov

Casa Blanca: www.whitehouse.gov (vínculos acceso a todo el gobierno de los EE.UU.)
www.firstgov.gov

Departamento de Comercio: www.doc.gov

Departamento de Energía: www.energy.gov

Departamento de Agricultura: www.usda.gov

Departamento de Transporte: www.dot.gov

Departamento de Trabajo: www.dol.gov

Departamento de Justicia: www.justice.gov

Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano: www.hud.gov

Departamento de Educación: www.ed.gov

Departamento de Estado: www.state.gov

Departamento de Seguridad Interior: www.dhs.gov

Departamento del Tesoro: www.ustreas.gov

Departamento de Salud y Servicios Humanos: www.hhs.gov

Agencia de Medio Ambiente: www.epa.gov

Oficina del Representante Comercial: www.ustr.gov

Indicadores económicos: www.economicindicators.gov

Estadísticas federales: www.fedstats.gov

Oficina de Censo: www.census.gov

Oficina de Análisis Económico: www.bea.gov

Estadísticas agrícolas: www.fas.usda.gov

USITC International Trade Commission www.usitc.gov

Tarifa de aduanas (HTSUS): <http://www.usitc.gov/tata/hts/>

Derechos antidumping y compensatorios:

www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/investigations/active/index.htm

Estadísticas de Importación y Exportación: http://dataweb.usitc.gov/scripts/user_set.asp

Comisión Federal de Comercio: www.ftc.gov

Comisión de seguridad de productos de consumo: www.cpsc.gov

Zonas francas: <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/index.html>

Gateway to Government Food Safety Information <http://www.foodsafety.gov/>

Oficina de textiles: <http://otexa.ita.doc.gov/>

Administración del comercio internacional: <http://www.ita.doc.gov>

Oficina de Patentes y Marcas: www.uspto.gov

Food and drug Administration: www.fda.gov

Center for Biologics Evaluation and Research (CBER) <http://www.fda.gov/cber/>

Center for Devices and Radiological Health (CDRH)

<http://www.fda.gov/cdrh/index.html>

Center for Drug Evaluation and Research (CDER) <http://www.fda.gov/cder/>

Center for Food Safety and Applied Nutrition (CFSAN) <http://vm.cfsan.fda.gov/list.html>

Center for Veterinary Medicine (CVM) <http://www.fda.gov/cvm/default.html>

National Center for Toxicological Research (NCTR) <http://www.fda.gov/nctr/index.html>

Environmental Protection Agency: www.epa.gov

US Trade and Development Agency www.tda.gov

Administración de Pequeña y Mediana Empresa www.sba.gov

Office of International Trade (SBA) www.sba.gov/oit/index.html

Servicio de Impuestos www.irs.gov

Export Import bank (EXIM Bank) www.exim.gov

Overseas Private Investment Corporation www.opic.gov - www.export.gov

Cámara de Comercio de los EE.UU. www.uschamber.com

Asociación Nacional de Industriales: www.nam.org

National Business Association www.nationalbusiness.org/index.htm

National Customs Brokers & Forwarders Association of America

www.ncbfaa.org

Fletes- The Journal of Commerce: <http://www.joc.com>

CAPITULO VII: INFORMACION INSTITUCIONAL

7.1. *Embajada y Consulados Argentinos en los Estados Unidos*

Embajada de la República Argentina

Sección Económica y Comercial

1600 New Hampshire Ave. NW

Washington DC 20009

Tel (202) 238-6416

Fax (202) 238-6447

e-mail: econargusa@comcast.net

website: <http://www.embassyofargentina.us>

Jurisdicción: Delaware, District of Columbia, Maryland, North Carolina, Pennsylvania, Virginia y West Virginia.

Consulado General en Atlanta

245 Peachtree Center Avenue

Marquis One Tower, Suite 2101

Atlanta, GA 30303

Tel (404) 880-0805

Fax (404) 880-0806

e-mail: catla@bellsouth.net

website: www.consuladoargentinoatlanta.org

Jurisdicción: Alabama, South Carolina, Georgia, Kentucky, Mississippi y Tennessee

Consulado General en Chicago

205 N Michigan Ave. Suite 4208/9

Chicago, IL 60601

Tel (312) 819-2620/10

Fax (312) 819-2626/12

e-mail: argcchic@sbcglobal.net

website: www.consulateargentina-chicago.org

Jurisdicción: Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Ohio, Nebraska, North Dakota, South Dakota y Wisconsin

Consulado General en Houston

3050 Post Oak Bl. Suite 1625

Houston, TX 77056

Tel (713) 871-8935

Fax: (713) 871-0639

e-mail: info@consuladoargentino.net

Jurisdicción: Arkansas, Colorado, Louisiana, New Mexico, Oklahoma y Texas.

Consulado General en Los Angeles

5055 Wilshire Blvd. Suite 210

Los Angeles, CA 90036

Tel (323) 954-9155

Fax (323) 934-9076

e-mail: argpromo@pacbell.net

website: www.consuladoargentino-losangeles.org

Jurisdicción: Arizona, Alaska, California, Hawaii, Idaho, Montana, Oregón, Nevada, Utah, Washington, Wyoming, Islas del Pacífico e Islas Carolinas.

Consulado General en Miami

800 Brickell Ave. Penthouse I

Miami, FL 33131

Tel (305) 373-7794

Fax (305) 371-7108

e-mail: info@consuladoargentinoenmiami.org

website: www.consuladoargentinoenmiami.org

Jurisdicción: Florida, Puerto Rico, Bahamas, Islas Vírgenes, Barbados, Dominica, Granada, Santa Lucia y San Vicente y las Granadinas.

Consulado General en New York

12 West 56th Street

New York, NY 10019

Tel (212) 603-0401

Fax (212) 247-3681 o 541-7746

e-mail: cnyor@yahoo.com

website: www.congenargentiny.com/esp/econ.html

Jurisdicción: Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, New Jersey, New York, Rhode Island y Vermont.

Consejería Agrícola

1600 New Hampshire Ave., N.W.

Washington, DC 20009

Tel (202) 238-6443

Fax (202) 332-1324

e-mail: agricola@consejeria-usa.org

website: www.consejeria-usa.org

7.2. *Agencias gubernamentales de los Estados Unidos relacionadas con el comercio exterior*

Los organismos citados a continuación están relacionados con las operaciones de comercio exterior. Sin embargo, la mayoría de los trámites y consultas son efectuados por los importadores que son los responsables para obtener la liberalización de los productos a plaza.

Asimismo, el Departamento de Comercio y la Embajada de los EE.UU. efectúan la tarea recíproca de apoyar a las empresas argentinas interesadas en importar desde los EE.UU. o a las empresas de ese origen que buscan exportar a la Argentina:

U.S. Department of Commerce
(Departamento de Comercio)
14th St and Constitution Ave. NW
Washington, DC 20230
Tel (202) 482-2000
Fax (202) 482-4576
<http://www.commerce.gov/>

National Marine Fisheries Service
1315 East West Highway
Silver Spring, MD 20910
Tel. (301) 713-2289
<http://www.nmfs.noaa.gov/>

U.S. Department of Agriculture
(Departamento de Agricultura)
14th. St. and Independence SW
Washington, DC 20250
Tel. (202) 720-8732
Fax (202) 720-2791
<http://www.usda.gov>

U.S. Department of Agriculture
Food Inspection and Safety Service (FSIS)
(Servicio de Inspección y Seguridad Alimenticia)
Import Inspection Division
106 South 15th Street
Omaha, NE 68102
<http://www.usda.gov/agency/fsis>

U.S Department of Agriculture
Animal and Plant Health-Inspection Service
(Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal)
P.O. Box 96464
Washington, DC 20090
Tel (202) 720-2791/2511
Fax (202) 720-3054
<http://www.aphis.usda.gov>

Environmental Protection Agency
(Agencia para la Protección del Medio Ambiente)
401 M St. SW
Washington, DC 20460
Tel (202) 260-2090/2080
Fax (202) 260-0500
<http://www.epa.gov>

Foreign Agricultural Service
(Servicio Exterior Agrícola)

Animals:
USDA-APHIS-VS
Riverdale, MD 20737-1231
Tel (301) 734-7885

Plants:
USDA-APHIS-PPQ
Riverdale, MD 20737-1231
Tel (301) 734-8896
<http://www.usda.gov/fas>

Food and Drug Administration
(Administración de Drogas y Alimentos)
Division of Import Operations and Policy
(HFC-170)
5600 Fisher Lane
Rockville, MD 20857
Tel. (301) 443-6553
Fax (301) 443-0413
<http://www.fda.gov/>

Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms (BATF)
650 Massachusetts Ave. NW
Washington, DC 20226
Tel.(202) 927-7920 (armas- municiones)
(202) 927-8110 (bebidas alcohólicas)

<http://www.atf.treas.gov>

<http://www.ttb.gov/beer/>

<http://www.ttb.gov/wine/>

<http://www.ttb.gov/spirits/>

U.S. Customs Service
(Servicio de Aduanas)
Office of Regulations and Rulings
1300 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20229
Tel. (202) 927-0760

<http://www.customs.gov/>

<http://www.customs.gov/xp/cgov/import/>

International Trade Commission
(Comisión de Comercio Internacional)
500 E Street, SW
Washington, DC 20436
Tel. (202) 205-2000

<http://www.usitc.gov>

7.3. *Cámaras de comercio y organizaciones comerciales en los EE.UU*

US Chamber of Commerce
International Division
(Cámara de Comercio)
1615 H St. NW
Washington, DC 20062
Tel (202) 463-5460
Fax (202) 463-3114

<http://www.uschamber.org>

Argentine-American Chamber of Commerce
(Cámara Comercio Argentino-Americana)

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

Argentine Florida Chamber of Commerce
(Cámara de Comercio Argentina-Florida)
Four Season Tower - 1441 Brickell Avenue
Suite 1008 - Miami, Fl 33131
Phone 305-358-1238
Fax: 305-374-8892
<http://www.argentinaflorida.org/>

Argentine-American Midwest Chamber of Commerce
(Cámara de Comercio Argentino-Americana del Medio-Oeste)
30 South Wacker Drive, Suite 2200
Chicago, Illinois 60606
Tel: 312 466 5707
Fax: 312 466 5601
<http://www.argentinechamber.com>

Texas-Argentine Chamber of Commerce
(Cámara de Comercio Argentina-Texas)
5555 W.Loop South, Suite 150
Bellair, Texas 77401
Tel: 713-668-6641
Fax: 713-668-6031 / 713-668-6135
acg@bovayengineers.com

Cámara de Comercio Argentina-Americana en Georgia
2801 Buford Highway Suite 500
Atlanta, GA 30329
Te:(404)929-9998
Fax:(404)929-9908
<http://www.ghcc.org/Page.html>

American Association of Exporters and Importers
(Asociación de Exportadores e Importadores)
1050 17th Street, NW
Washington, DC 20036
Tel. 202.857.8009
Fax. 202.857.7843
<http://www.aaei.org/>

The National Customs Brokers & Forwarders Association of America, Inc.
(Asociación de Agentes de Aduana)
1200 18th Street, NW, #901 Washington, DC 20036
Tel.: (202) 466-0222 Fax (202) 466-0226
<http://www.ncbfaa.org/>