



Estados Unidos

Una Guía de Negocios

EMBAJADA ARGENTINA
Sección Económica y Comercial
Washington D.C.
2009

INDICE

1. INFORMACION GENERAL

1.1. *Descripción geográfica y principales centros poblacionales*

1.2. *Marco jurídico y político*

1.2.1. Relaciones nacionales y subnacionales

1.2.1.1. El Poder Ejecutivo

1.2.1.2. El Poder Legislativo

1.2.1.3. El Poder Judicial

1.2.1.4. Sobre los Estados

1.2.1.5. El Gobierno Local

1.2.1.6. Partidos Políticos

1.2.2. La Estructura Jurídica

1.2.2.1. La Constitución

1.2.2.2. Tratados internacionales

1.2.2.3. Leyes federales

1.2.2.4. Reglamentos de las agencias gubernamentales y decretos del Poder Ejecutivo

1.2.2.5. Sistema judicial

1.2.2.6. Las Constituciones y leyes estatales

1.2.3. Contratos

1.2.4. Los Extranjeros y el Sistema de Visas

1.3. *Aspectos Culturales y su Impacto en los Negocios*

2. LAS REGIONES DENTRO DE LOS ESTADOS UNIDOS

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

2.2. *Las regiones según jurisdicciones de la Embajada y Consulados Argentinos*

2.3. *El comercio exterior a través de cada jurisdicción*

3. ECONOMIA Y CLIMA DE NEGOCIOS

3.1. *Economía*

- 3.1.1. Indicadores Económicos
- 3.1.2. Sectores Económicos
- 3.1.3. La Cuenta Corriente del Balance de Pagos

3.2. *Entorno de los Negocios*

3.2.1. Canales de Comercialización

- 3.2.1.1. Canales Mayoristas
- 3.2.1.2. Canales Minoristas
- 3.2.1.3. Importadores y Distribuidores

3.2.2. Principales Puertos y Empresas de Transportes

- 3.2.2.1. Principales Puertos y Líneas Marítimas
- 3.2.2.2. Principales Aeropuertos

3.2.3. Telecomunicaciones

3.2.4. Sector Financiero y Bancario

4. COMERCIO EXTERIOR

4.1. *Comentarios Generales*

4.2. *Comercio Exterior de Bienes*

- 4.2.1. Exportaciones
- 4.2.2. Importaciones

4.3. *Comercio Exterior de Servicios*

- 4.3.1. Exportaciones
- 4.3.2. Importaciones
- 4.3.3. Déficit Comercial

4.4. *Exportaciones e Importaciones*

4.4.1. Principales Importaciones

4.4.2. Principales Exportaciones

4.5. *Saldo por Capítulos*

4.6. *Principales Socios Comerciales*

5. REGIMEN GENERAL DE IMPORTACIONES

5.1. *Aranceles e Impuestos a las Importaciones*

5.2. *Admisión Temporal e Ingreso de Muestras*

5.3. *Restricciones y requisitos especiales de importación*

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

5.5. *Cambio en el clima de negocios por la lucha antiterrorismo*

5.6. *La Organización Mundial del Comercio (OMC) y los Aranceles*

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

5.8. *Acuerdos Internacionales*

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

5.8.2. Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

5.8.3. Acuerdos Bilaterales

6. COMERCIO BILATERAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y LA ARGENTINA

6.1. *Intercambio comercial*

6.1.1. Balanza Comercial

6.1.2. Importaciones de los Estados Unidos desde la Argentina

6.1.3. Exportaciones de los Estados Unidos a la Argentina

6.1.4. Saldo de Capítulos

6.2. *Principales productos Comerciales entre Argentina y los Estados Unidos*

6.3. *Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para la Argentina*

6.4. *Los productos de importación restringida o con requisitos especiales*

7. INVERSIONES

8. OTROS DATOS IMPORTANTES

- 8.1. *Participación argentina en Ferias y Exposiciones*
- 8.2. *Información para el establecimiento de empresas en los Estados Unidos*
- 8.3. *Información sobre patentes y marcas*
- 8.4. *Elementos para el cálculo del costo promedio de una operación de importación*
- 8.5. *Modalidades de Pago*
 - 8.5.1 Consideraciones Generales
 - 8.5.2 Costo de los Instrumentos de Pago más usuales
 - 8.5.2.1 Pago contra recepción de mercadería
 - 8.5.2.2 Cobranza Simple y Documentaria
 - 8.5.2.3 Carta de Crédito
- 8.6. *Embajada y Consulados Argentinos en los Estados Unidos*
- 8.7. *Agencias Gubernamentales de Estados Unidos relacionadas con el Comercio Exterior*
- 8.8. *Cámaras de Comercio y Organizaciones Comerciales en los Estados Unidos*
- 8.9. *Publicaciones de las Regulaciones de los Estados Unidos sobre el Comercio Exterior*

Estados Unidos

Una Guía de Negocios

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.

1. INFORMACION GENERAL

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 es de aproximadamente 307 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 (Julio)	2007 (Julio)	Población - Cambio				R a n k 2007
				1990-2000		2000-2007		
				- en miles -		Número	%	
New York-Northern New Jersey-Long Island, NY-NJ-PA	16,846,046	18,356,506	18,815,988	1,476,956	8.8	492,606	2.7	1
Los Angeles-Long Beach-Santa Ana, CA	11,273,720	12,403,475	12,875,587	1,091,907	9.7	509,964	4.1	2
Chicago-Naperville-Joliet, IL-IN-WI	8,182,076	9,119,158	9,524,673	916,240	11.2	426,058	4.7	3
Dallas-Fort Worth-Arlington, TX	3,989,294	5,197,130	6,145,037	1,172,250	29.4	983,517	19.1	4
Philadelphia-Camden-Wilmington, PA-NJ-DE-MD	5,435,550	5,693,232	5,827,962	251,597	4.6	140,817	2.5	5
Houston-Sugar Land-Baytown, TX	3,767,233	4,740,423	5,628,101	948,174	25.2	912,699	19.4	6
Miami-Fort Lauderdale-Pompano Beach, FL	4,056,228	5,027,723	5,413,212	951,336	23.5	405,224	8.1	7
Washington-Arlington-Alexandria, DC-VA-MD-WV	4,122,259	4,821,934	5,306,565	673,924	16.3	510,502	10.6	8
Atlanta-Sandy Springs-Marietta, GA	3,068,975	4,282,441	5,278,904	1,179,006	38.4	1,030,892	24.3	9
Boston-Cambridge-Quincy, MA-NH	4,133,895	4,402,652	4,482,857	257,449	6.2	90,517	2.1	10
Detroit-Warren-Livonia, MI	4,248,699	4,457,838	4,467,592	203,858	4.8	15,033	0.3	11
San Francisco-Oakland-Fremont, CA	3,684,112	4,137,968	4,203,898	439,628	11.9	80,151	1.9	12
Phoenix-Mesa-Scottsdale, AZ	2,238,498	3,279,151	4,179,427	1,013,378	45.3	927,551	28.5	13
Riverside-San Bernardino-Ontario, CA	2,588,793	3,278,271	4,081,371	666,028	25.7	826,554	25.4	14
Seattle-Tacoma-Bellevue, WA	2,559,136	3,052,808	3,309,347	484,742	18.9	265,462	8.7	15

Fuente: U.S. Census Bureau-Statistical Abstract

1.2 Marco jurídico y 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 [We, the People of the United States ... do ordain and establish this Constitution for the United States of America].

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

1.2.1 Relaciones nacionales y subnacionales

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 Estados 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 Constitución federal, la legislación federal y los tratados internacionales tienen primacía sobre la legislación estatal o local. Toda legislación estatal o local que contradiga la legislación federal o los tratados, puede ser declarada inconstitucional por un tribunal federal.

1.2.1.1 El Poder Ejecutivo

El Poder Ejecutivo comprende al Presidente, Vicepresidente, Gabinete, la totalidad de los departamentos federales y las agencias gubernamentales. El Presidente es el Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas y ejerce la máxima autoridad en materia de relaciones exteriores. El Presidente tiene facultad para celebrar tratados, a condición de que obtenga la aprobación de dos tercios del Senado. Asimismo, el Presidente está facultado para nombrar los magistrados de la Corte Suprema y los Jueces Federales, los Embajadores y todos los demás funcionarios públicos de la Administración. El nombramiento de magistrados de la Corte Suprema, jueces federales y demás funcionarios de la administración pública hasta el nivel de Subsecretarios requiere el acuerdo del Senado.

El Vicepresidente asume las funciones del Presidente cuando éste por cualquier circunstancia no estuviera en condiciones de ejercerlas. El Vicepresidente es también el Presidente del Senado, pero vota solamente sólo en caso de paridad.

El Presidente nombra los Secretarios de los Departamentos que tienen un rango equivalente al de Ministros de Gobierno. La Constitución no especifica el número de Departamentos, lo que permite su variación de acuerdo a las necesidades políticas. El Poder Ejecutivo también comprende un número de otras agencias gubernamentales. La diferencia fundamental entre los Departamentos y las Agencias es que éstas satisfacen necesidades específicas o están destinadas a funcionar temporalmente. Entre las agencias gubernamentales se pueden citar la Agencia de Protección Ambiental, la Comisión de Seguridad de Productos de Consumo, la Comisión Federal de Comercio y el Consejo Nacional de Relaciones Laborales.

1.2.1.2 El Poder Legislativo

El Congreso de los Estados Unidos está integrado por dos Cámaras. La Cámara de Representantes que consta de 435 miembros, elegidos sobre la base de la cantidad de población; aunque cada Estado tiene garantizada la elección de por lo menos un Representante y el Senado, que cuenta con 100 miembros, 2 por cada Estado con independencia de su población.

La duración del mandato de los miembros de la Cámara de Representantes es de dos años, en tanto que la de los miembros del Senado es de 6 años. Así, mientras la Cámara entera es sometida a elecciones cada 2 años, en el Senado sólo un tercio es elegido cada 2 años.

Las atribuciones del Congreso están expresamente definidas en la Constitución, entre las cuales figuran la facultad para crear y recaudar impuestos, derechos y aranceles, asegurar la defensa nacional y promover el bienestar general. El Congreso tiene además facultad para reglamentar el comercio con el extranjero, entre varios Estados, y con las Comunidades Indígenas.

Un proyecto de ley debe ser aprobado por la Cámara de Representantes y por el Senado. El Presidente tiene la posibilidad de vetar la ley, pero el Congreso puede anular el veto, con una mayoría de dos tercios de ambas cámaras.

1.2.1.3 El Poder Judicial

La Corte Suprema es el tribunal de mayor jerarquía de los Estados Unidos. No existe posibilidad de recurso alguno contra sus decisiones. La Corte Suprema está integrada por nueve miembros: un Presidente y ocho Jueces Asesores.

Los Tribunales Federales del Circuito de Apelaciones representan el nivel inmediatamente inferior a la Corte Suprema. Existe el Tribunal del Circuito Federal, el Tribunal del Distrito de Columbia, otros once Tribunales de Circuito y más de 90 Juzgados de Distrito. El Congreso instituyó, además, tribunales para temas especiales, entre los cuales se incluyen el Tribunal de Reclamaciones, el Tribunal Aduanero, el Tribunal de Apelación en Materia Aduanera y de Patentes y el Tribunal de Asuntos Militares.

Los jueces federales son nombrados por el Presidente con aprobación del Senado y si bien son vitalicios en sus cargos están sujetos a juicio, el que debe ser iniciado por el Congreso. Tienen la facultad de interpretar la Constitución, el conjunto de leyes federales, los tratados y reglamentos administrativos federales.

1.2.1.4 Sobre los Estados

Los cincuenta Estados tienen ciertas características comunes: el gobierno de cada Estado se funda en una Constitución escrita que no debe contradecir la Constitución Federal; la forma de gobierno de cada Estado es republicana y está constituido por sus propios poderes: ejecutivo (el Gobernador del Estado y su Gabinete), legislativo (Congreso: Cámara y Senado, salvo Nebraska que es unicameral) y judicial (Tribunal del Estado).

La aplicación de las leyes de cada Estado corresponde al Gobernador. Entre sus atribuciones se pueden señalar el desarrollar y presentar proyectos de legislación a la Legislatura de Estado, supervisar la Guardia Nacional del Estado, convocar la Legislatura del Estado a sesiones extraordinarias, y conceder indultos a personas condenadas por delitos considerados punibles por la ley del Estado.

En cada Estado existe una Legislatura integrada por dos Cámaras. El Poder Judicial de los Estados está organizado jerárquicamente, al igual que el sistema federal: una Corte Suprema (que en algunos casos lleva un nombre diferente), un Tribunal Intermedio de Apelaciones y una serie de juzgados inferiores o de primera instancia, incluyendo a veces tribunales especiales.

1.2.1.5 El Gobierno Local

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

La mayoría de los Estados se dividen en condados, generalmente administrados por un consejo de comisionados o supervisores elegidos.

1.2.1.6 Partidos Políticos

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.

1.2.2 La Estructura Jurídica

1.2.2.1 La Constitución

La Constitución de los Estados Unidos es la Ley Suprema. Constituye la base del Gobierno de los Estados Unidos y garantiza la libertad y los derechos de todos los estadounidenses. Ninguna ley puede contradecir los principios de la Constitución y ninguna persona está eximida de la obligación de acatarla.

1.2.2.2 Tratados internacionales

Los tratados internacionales firmados por el Gobierno de los Estados Unidos tienen una jerarquía igual a las leyes federales. En caso de conflicto entre un tratado y una ley federal, prevalece el que sea más reciente o más específico. Los tratados se incorporan al ordenamiento jurídico de los Estados Unidos y entran en vigencia por medio de leyes federales.

1.2.2.3 Leyes federales

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

1.2.2.4 Reglamentos de las agencias gubernamentales y decretos del Poder Ejecutivo

Las agencias administrativas federales promulgan reglamentos de carácter cuasi legislativo; los reglamentos federales vigentes tienen fuerza de ley con preferencia a las leyes y reglamentos estatales. Los reglamentos solamente pueden emitirse en virtud de facultades legislativas conferidas por el Congreso. El Presidente tiene igualmente amplias facultades para promulgar decretos. Un

decreto es una orden del Presidente a los demás funcionarios del Poder Ejecutivo. Las propuestas de reglamentos, los reglamentos definitivos, los decretos y demás anuncios del Poder Ejecutivo, son publicados diariamente en el Registro Federal. Nadie está obligado a acatar un reglamento que no haya sido aún publicado en el Registro Federal.

1.2.2.5 Sistema judicial

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.

1.2.2.6 Las Constituciones y leyes estatales

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.

1.2.3 Contratos

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.

1.2.4. Los Extranjeros y el Sistema de Visas

Las leyes migratorias de los Estados Unidos clasifican a todos los extranjeros que desean ingresar a los Estados Unidos en dos categorías: inmigrantes y no-inmigrantes. La diferenciación se hace en base a la duración de la estadía, el motivo de la visita y la intención de abandonar los Estados Unidos, una vez transcurrido el tiempo o culminado el motivo de su visita.

En la actualidad los ciudadanos argentinos que desean ingresar a los Estados Unidos como turistas deben tramitar la visa correspondiente.

Los ciudadanos argentinos que desean ingresar a los Estados Unidos por motivos de negocios o trabajo cuentan con las siguientes alternativas: visa B-1, para personas de negocios; visas E, para comerciantes e inversionistas; visas L-1, para empleados de compañías extranjeras transferidos interinamente; visas H para trabajadores temporales; y visas O y J-1 para visitantes de intercambio científico o cultural.

Información adicional sobre el sistema de visas puede ser obtenida en:

Embajada de los Estados Unidos
Av. Colombia 4300
C1425GMN Buenos Aires
Tel: 54-11-5777-4533
Fax: 54-11-5777-4240
<http://buenosaires.usembassy.gov/>

1.3 Aspectos Culturales y su Impacto en los Negocios

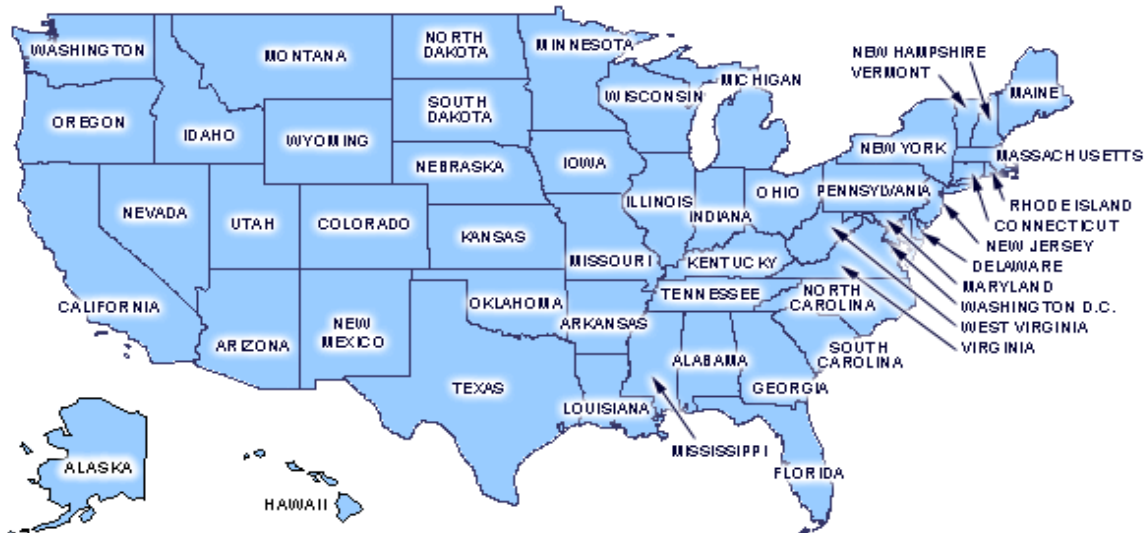
Estados Unidos es una sociedad con una gran diversidad cultural y racial. A pesar de que la mayoría de los habitantes son de ascendencia europea, existen también grupos minoritarios muy importantes tales como los Indígenas Americanos, Afro-Americanos, Hispanos o Latinos y Asiáticos. Esta diversidad puede apreciarse en el campo de los negocios, por lo que es difícil efectuar generalizaciones respecto al comportamiento de los estadounidenses. En ese contexto, los comentarios que siguen responden a criterios amplios:

- ✿ Los hombres de negocios suelen ser informales, francos y directos. Generalmente se ven a sí mismos como ambiciosos, trabajadores y enérgicos; están orgullosos del alto nivel de vida y de la importancia económica y política de su país en el mundo.
- ✿ Los temas de negocios pueden ser abordados en cualquier contexto, mezclándolos muchas veces con aspectos sociales; se trata inmediatamente de considerar los temas de interés para evitar perder la oportunidad. En las grandes ciudades, como Nueva York, Los Ángeles y Chicago, es posible encontrar comportamientos y estilos similares a los de los grandes centros cosmopolitas y de negocios de otras partes del mundo.
- ✿ Aquellas personas que han tenido poca experiencia en materia internacional, pueden parecer muy regionalistas y carecer de una visión global de los negocios y del mundo. Los empresarios de firmas locales pueden subestimar a veces las condiciones vigentes en otros países, especialmente en el área latinoamericana.
- ✿ Muchas veces es difícil percibir la diferencia entre los aspectos personales y los de negocios. La concentración en el trabajo y la dedicación suele dar la imagen de que la vida personal es una extensión de los negocios.
- ✿ El hombre de negocios en los Estados Unidos espera que sus contrapartes extranjeras se comporten en forma similar a lo que están acostumbrados en el mercado local: cordialidad, obtención de resultados positivos, éxito y profesionalismo.
- ✿ A pesar de la diversidad, existe mucha sensibilidad respecto a los grupos étnicos. Si se desea efectuar negocios con estratos de mercado definidos, es necesario tener mucho cuidado con el uso de terminología y la referencia a estereotipos y caricaturas despectivas.

2. LAS REGIONES DENTRO DE LOS ESTADOS UNIDOS

En términos generales puede decirse que conviene analizar al país teniendo en cuenta las características particulares de las diferentes regiones. Existen diferentes criterios para agrupar los estados en regiones según el objeto del análisis.

Para facilitar la visualización se incluye a continuación un mapa político de los EE.UU.



2.1 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 2008	Ingreso Personal	
		Total 2008 (en millones de u\$s)	Per Capita 2008 (en u\$s)
EE.UU.	304.059.724	12.086.534	39.751
Participación % en el total nacional			
EE.UU.	100,0	100,0	
New England	4,7	5,7	48.715
Mideast	15,7	18,4	46.635
Great Lakes	15,3	14,4	37.405
Plains	6,6	6,4	38.217
Southeast	25,2	22,6	35.706
Southwest	12,0	11,2	37.052
Rocky Mountain	3,5	3,3	37.459
Far West	17,0	18,0	41.994

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.

2.2 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 2008	Ingreso Personal Año 2008 (millones u\$s)
Estados Unidos		9,6 millones km2	304.059.724	12.086.534
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	12,6	12,8
Atlanta	Alabama (AL), Georgia (GA), Kentucky (KY), Mississippi (MS), South Carolina (SC), Tennessee (TN)	7,35	10,6	8,8
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	21,9	20,7
Houston	Arkansas (AR), Colorado (CO), Louisiana (LA), New Mexico (NM), Oklahoma (OK), Texas (TX)	17,91	13,9	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	6,0	5,9
New York	Connecticut (CT), Maine (ME), Massachusetts (MA), New Hampshire (NH), New Jersey (NJ), New York (NY), Rhode Island (RI), Vermont (VT)	3,52	14,0	17,2

2.3 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	2004	2005	2006	2007	2008	Estructura Porcentual 2008
	<i>En miles de dólares</i>					
Atlanta	75,372,638	92,180,633	103,232,055	110,183,670	119,897,186	5.7%
Chicago	262,298,330	293,217,691	319,487,438	338,709,212	364,440,000	17.4%
Houston	288,553,523	342,649,879	395,467,139	427,448,565	496,888,537	23.8%
Los Angeles	375,144,362	422,142,159	470,575,792	491,141,239	496,804,080	23.8%
Miami	69,218,784	78,569,216	87,155,630	86,341,322	93,524,591	4.5%
Nueva York	270,889,030	295,509,381	313,516,884	325,615,126	338,173,948	16.2%
Washington, DC	102,399,947	119,769,048	135,232,942	142,112,972	157,842,468	7.6%
Otros	16,283,845	18,341,662	20,385,302	21,310,832	22,911,945	1.1%
Total	1,460,160,459	1,662,379,669	1,845,053,182	1,942,862,938	2,090,482,755	100.0%

Exportaciones Totales de los Estados Unidos por Jurisdicción Consular

Jurisdicciones	2004	2005	2006	2007	2008	Estructura Porcentual 2008
	<i>En miles de dólares</i>					
Atlanta	38,243,110	40,905,498	47,781,559	55,922,656	66,571,646	5.7%
Chicago	135,684,000	155,525,695	165,620,432	176,432,967	181,269,552	15.5%
Houston	150,079,124	159,748,910	188,975,423	218,561,312	255,756,602	21.9%
Los Angeles	176,199,534	193,958,900	233,362,259	258,059,689	273,644,130	23.4%
Miami	42,840,563	48,076,135	58,865,776	67,722,526	84,212,255	7.2%
Nueva York	120,699,802	131,625,606	149,760,971	169,532,675	191,418,796	16.4%
Washington, DC	33,191,809	40,511,558	48,114,549	58,790,009	72,323,053	6.2%
Otros	30,245,396	33,639,589	37,005,053	41,335,793	44,625,285	3.8%
Total	727,183,338	803,991,891	929,486,022	1,046,357,627	1,169,821,319	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

(*) 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.

Acá se puede apreciar el intercambio comercial con Argentina a través de cada jurisdicción:

Importaciones desde Argentina por Jurisdicción Consular

Jurisdicciones	2004	2005	2006	2007	2008	Estructura Porcentual 2008
	<i>En miles de dólares</i>					
Atlanta	288,704	488,357	190,707	183,625	224,868	4.0%
Chicago	89,322	98,403	102,494	102,266	104,568	1.8%
Houston	702,799	922,340	887,330	1,106,020	2,000,026	35.2%
Los Angeles	912,955	1,129,173	830,074	665,280	848,307	14.9%
Miami	880,687	881,111	732,975	865,062	1,150,440	20.3%
Nueva York	457,220	597,125	544,900	669,017	735,093	12.9%
Washington, DC	427,414	514,304	621,661	650,893	595,149	10.5%
Otros	13,245	16,890	14,519	15,791	21,897	0.4%
Total	3,772,346	4,647,703	3,924,661	4,257,954	5,680,348	100.0%

Exportaciones a la Argentina por Jurisdicción Consular

Jurisdicciones	2004	2005	2006	2007	2008	Estructura Porcentual 2008
	<i>En miles de dólares</i>					
Atlanta	224,582	316,007	398,644	397,917	590,426	8.8%
Chicago	40,937	54,450	74,825	87,926	75,687	1.1%
Houston	852,578	1,102,120	1,287,705	1,616,350	2,419,977	36.0%
Los Angeles	156,325	120,060	98,500	119,470	158,048	2.4%
Miami	1,141,946	1,350,051	1,620,617	1,728,524	2,003,785	29.8%
Nueva York	276,836	272,845	345,439	557,650	717,883	10.7%
Washington, DC	234,654	294,496	310,482	443,269	508,230	7.6%
Otros	94,360	115,475	134,344	163,851	246,389	3.7%
Total	3,022,219	3,625,503	4,270,556	5,114,958	6,720,425	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

3. ECONOMIA Y CLIMA DE NEGOCIOS

3.1 *Economía*

La crisis financiera que afecta a Estados Unidos desde el segundo semestre de 2008 marca un punto de inflexión en el mundo de los negocios en nivel global. Se establece así un antes y un después con respecto a la forma en que ha venido operando Wall Street en las últimas dos décadas y modificará el actual esquema en el que los estadounidenses, gracias al dinero barato aportado desde el exterior, han consumido por encima de su producción y de su capacidad de ahorro.

El origen de la crisis se encuentra en las hipotecas de alto riesgo, hipotecas “subprime“ (o hipotecas basura), multiplicadas por un apalancamiento financiero sin freno, que fueron revendidas a bancos y cajas de ahorros de varios países y actuaron como vehículo contaminante en todo el sistema financiero. El movimiento especulativo en el mercado inmobiliario provocó la duplicación del precio real de las viviendas comparado con mediados de la década anterior.

Al reducirse el margen de intermediación por los menores intereses, se estimularon préstamos más arriesgados y un aumento en el número de operaciones. Con un exceso de entusiasmo, se concedieron créditos hipotecarios por un valor superior al valor de la casa que se adquiría. Asimismo, los bancos crearon entidades filiales, “trusts” o fondos, que tenían mayores flexibilidades y que permitían juntar en un único instrumento de inversión hipotecas seguras con hipotecas de dudoso valor.

A principios de 2007 los precios de las viviendas estadounidenses comenzaron a descender y muchas personas se dieron cuenta que estaban pagando por las hipotecas más que el valor de sus propiedades. En este escenario, se empezaron a producir falta de pagos y los instrumentos financieros que contenían hipotecas “subprimes” dejaron de ser atractivos. Los que ya los tenían no pudieron venderlos y así se generalizó la desconfianza entre las entidades financieras.

En 2002 el volumen de créditos *subprime* de las entidades financieras en Estados Unidos representaba el 7% del mercado hipotecario. En 2007 era del 12,5%.

Los malos resultados financieros de los principales actores de Wall Street comenzaron a hacerse visibles en 2007 pero la primera señal de alarma seria se produjo en marzo de 2008, cuando el cuarto mayor banco de inversiones, Bear Stearns Co, debió aceptar ser vendido al JP Morgan, luego de que sus acciones cayeran al 10% de su valor. El 13 julio, el Fed y el Tesoro anunciaron medidas para salvar a Fannie Mae y Freddie Mac y se complementaron a principios de septiembre con el anuncio de una suerte de nacionalización de ambas empresas, en lo que constituyó la mayor intervención gubernamental de la historia de Estados Unidos hasta ese momento.

El 14 de septiembre, el Bank of America anunció la compra de Merrill Lynch por 44.000 millones de dólares, pero el día siguiente Lehman Brothers, el cuarto banco de inversión del mundo, se declaró en quiebra. La quiebra de Lehman fue la más importante que producida en EEUU desde 1990. El banco disponía de activos por un valor de 639.000 millones de dólares y 25.935 empleados distribuidos en 61 oficinas en nivel mundial. La entidad tenía 50.000 millones de dólares contaminados por el desplome de los mercados inmobiliario y la concesión de hipotecas de mala calidad.

El 16 septiembre, la Reserva Federal decidió intervenir nuevamente para evitar la quiebra de AIG "American International Group, Inc", la mayor aseguradora de EEUU, mediante su adquisición y la inyección 80.000 millones de dólares. Siguiendo esta cadena de grandes cambios en el sector financiero estadounidense, el 21 de septiembre se anunció que los dos gigantes que quedaban en el mercado --Goldman Sachs y Morgan Stanley-- se transformaban en bancos comerciales tradicionales. Con esta decisión ambos bancos estaban aceptando empezar a afrontar una serie de regularizaciones que como entidades de inversión no experimentaban, incluidos los requisitos de capital en depósito.

El final de Goldman Sachs y Morgan Stanley como bancos de inversión representó también el final de un modelo de negocio en Wall Street basado en firmas independientes, segregadas originalmente de otras instituciones financieras durante la Gran Depresión y que, con el paso del tiempo, habían conseguido explotar su agilidad y falta de regulaciones para producir grandes dividendos. De tal forma, durante las últimas tres décadas, los bancos de inversión habían logrado convertirse en la principal fuente de financiación para el mundo empresarial de Estados Unidos.

En este contexto, la Reserva Federal y el Banco Central Europeo (BCE) comenzaron una coordinación a comienzos de septiembre de 2008 para inyectar liquidez al sistema a través de la ampliación de swaps (acuerdos de intercambio recíproco) y otras medidas. Asimismo, la Administración Bush, a través del Secretario del Tesoro, Henry Paulson, y el titular de la Reserva, Ben Bernanke, comenzaron intensas negociaciones con el Congreso para obtener una autorización para la utilización de un monto cercano a 700.000 millones de dólares con el objetivo de recomprar la deuda "contaminada" de las entidades financieras en problemas y sanear así sus cuentas. Con esta medida se buscaba devolver la confianza al sistema y reiniciar los flujos de préstamos.

Sin embargo, rápidamente se percibió que el Congreso no apoyaría fácilmente esta iniciativa.

En plena campaña presidencial, los demócratas cuestionaron que una sola persona (el secretario del Tesoro) pudiese manejar sin controles toda esa cantidad de dinero y que los contribuyentes debiesen pagar por los excesos y ganancias pasadas de Wall Street. En tanto, muchos republicanos manifestaron que no aceptarían una intervención en la economía que era contraria a su ideología. Los miembros de la Cámara de Representantes percibieron que la sociedad estadounidense estaba dividida con respecto a este tema y no querían ser acusados de favorecer a unos pocos en Wall Street en detrimento de toda la población.

El proyecto fue considerado en esa Cámara el 29 de septiembre y recibió 228 votos en contra y 205 a favor y fue rechazado tanto por legisladores republicanos como por demócratas. Este sorpresivo resultado provocó un verdadero terremoto en los mercados internacionales: los índices de Wall Street registraron las mayores caídas en su historia.

La crisis que generó el rechazo en la Cámara generó una frenética búsqueda de consensos. La denominada "Ley de Estabilización Económica de Emergencia" (Troubled Assets Relief Program o TARP) pasó así de 102 páginas en su versión original del lunes, a un total de 451 páginas con una gran incorporación de medidas que buscaban también proteger al ciudadano común. Finalmente, dicha Ley fue aprobada el 3 de octubre de 2008.

El elemento central de la medida permite que el Departamento del Tesoro adquiriera deuda de mala calidad de los bancos por un importe de hasta 700.000 millones. En este sentido, el Tesoro utilizó 350.000 millones del TARP para inyectar capital en 633 instituciones financieras calificadas (9 instituciones recibieron un total de 125.000 millones) a través de la compra de títulos, con el objetivo de estabilizar los mercados financieros y como contrapartida exigió el compromiso de dichas instituciones para modificar los términos de las hipotecas residenciales (Capital Purchase Program).

El 15 de enero de 2009 el Congreso autorizó el desembolso de 350.000 millones restantes para el Plan "Make Homes Affordable", implementado el 4 de marzo. Generalmente provee refinanciamiento para las hipotecas en poder de Fannie Mae y Freddie Mac.

Este paquete de ayuda financiera también permitió reducir las cuotas pagadas por las hipotecas contraídas por miles de contribuyentes.

Las principales medidas contenidas en este paquete consisten en lo siguiente:

- se elevó de 100.000 a 250.000 dólares la garantía que se aplica a los depósitos de los clientes bancarios
- los contribuyentes con ingresos promedio se benefician de la exención a la llamada "Tasa Mínima Alternativa", una norma que, en general, implica impuestos más elevados.
- se concedieron desgravaciones fiscales y otros incentivos para las empresas o particulares que inviertan en energías renovables, como plantas solares o eólicas, producción de etanol celulósico, o en la compra de vehículos eléctricos o híbridos.
- se otorgaron exenciones fiscales para las empresas que inviertan en nuevos mercados, en investigación y desarrollo, así como a los pequeños comercios y restaurantes que inviertan en mejoras.
- los contribuyentes recibirían derechos de compra de acciones (warrants), con lo que se beneficiarán si las empresas que reciben la ayuda se recuperan.
- el Gobierno limitará los ingresos de los directivos de las compañías participantes en el programa. Los jefes de empresas en quiebra no podrán recibir beneficios multimillonarios cuando sean despedidos.
- se establecerá un consejo de supervisión del programa, que incluirá a los titulares de la Reserva Federal, de la Comisión de Valores y Cambio, de la Agencia Federal de Financiación de Viviendas y de la Secretaría de Vivienda y Desarrollo Urbano.

La Administración Obama, concentró sus primeros esfuerzos en lograr un paquete de estímulo que revitalice la alicaída economía estadounidense. La Ley de Recuperación y Reinversión de 2009 (American Recovery and Reinvestment Act of 2009 - ARRA), aprobada por el Congreso y firmada por el Presidente el 17 de febrero estableció una ayuda de 787.000 millones de dólares, distribuidos en 7 años, para evitar la profundización de la crisis. Entre otros elementos, considera:

- 126.000 millones para infraestructura y ciencia:

La partida infraestructura incluye fondos para planes masivos de obra pública, incluyendo los planes más amplios de construcción de puentes, carreteras y sistemas de transporte masivo desde 1950 por valor de 81.000 millones. También incluye inversiones en instalaciones gubernamentales y compras de automóviles por valor de 29.500 millones.

- 65.000 millones en programas energéticos.
- 48.000 millones para proyectos de transporte
- 288.000 millones en concepto de créditos tributarios (237.000 millones para individuos y 51.000 millones para empresas)

Dentro de los créditos para individuos se comprenden 6600 millones para quienes compren casa por primera vez entre enero y noviembre del año en curso, exención impositiva por valor 1.700 millones para la compra de vehículos, camionetas, y motocicletas y créditos tributarios por el costo de matrículas universitarias y otros gastos educativos.

- 90.000 millones para educación y entrenamiento.

Como parte del ARRA 2009 el Departamento de Agricultura (USDA) ha puesto en vigencia o incrementado, a través de la Agencia de Servicios Agrícolas (FSA), los siguientes programas:

- Farm Operating Direct Loans; , otorgó hasta abril del presente año 2,636 créditos directos a agricultores por valor de 173 millones, en 47 estados, para la compra de equipamiento, semillas , fertilizantes, etc.
- Agricultural Disaster Assistance Transition: Asimismo, el FSA tiene autoridad para proveer 794 millones para suplementar programas de recuperación de desastres.
- 50 millones a productores ictícolas distribuidos a través de los estados.
- Trade Adjustment Assistance for Farmers: se otorgarán 90 millones en 2009 y 2010 para desarrollar planes de adaptación a los productores agrícolas de commodities cuyos precios o cantidades hayan disminuido comparado con el promedio de las últimas tres campañas y dicha disminución haya sido causada por un aumento de las importaciones. Asimismo, también bajo el ARRA 2009, el USDA a través del Rural Utilities Service (RUS):
- incrementó en 3.000 millones los fondos del Rural Development's Business and Industry Guaranteed Loan Program para mejorar, desarrollar o financiar negocios, industrias y empleo y mejorar el clima económico en comunidades rurales a través de la estructura de crédito privada.
- implementó un programa de 2.500 millones para la expansión del servicio de banda ancha en áreas rurales.
- proveerá asistencia por valor de 967 millones para compra de viviendas por parte de aquellos afectados por la crisis en áreas rurales (Section 502 Direct Loan Program)

Por otra parte, a fin de estabilizar la industria automotriz y evitar interrupciones que puedan poner en riesgo la economía, en diciembre de 2008 el Departamento del Tesoro estableció el **Automotive Industry Financing Program (AIFP)** bajo el **TARP (Troubled Assets Relief Program)** que distribuyó 36.000 millones de dólares, incluyendo créditos para Chrysler (4.000 millones) y General Motors (GM) (13.400 millones), en riesgo de quiebra inminente en ese momento.

Entre diciembre de 2008 y marzo de 2009, el Departamento del Tesoro estableció una serie de programas para alivio de la industria estadounidense y prevenir las consecuencias de un colapso de Chrysler y GM. En este contexto, en diciembre de 2008 el Tesoro otorgó créditos puente por 4.000 millones a Chrysler y 13.400 millones a GM.

Asimismo, se establece la figura de un controlador, denominado “zar”, para supervisar los préstamos y el proceso de reconversión de la industria. Los fondos podían eventualmente ser retirados si no se verificaba que las empresas tenían la capacidad de tornarse eficientes.

En lo que hace a compras del sector público, la Sección 1605 del American Recovery and Reinvestment Act of 2009, sancionada el 17 de febrero pasado, más conocida también como “**Buy American provision**” requiere que el hierro, acero y las manufacturas utilizadas en proyectos financiados bajo el paquete de ayuda aprobado por dicha ley (878.000 millones) para la construcción, modificación, reparación o mantenimiento de edificios públicos u obra pública sea producido en los Estados Unidos. No obstante, luego de intensa presión internacional, la versión final de dicha legislación sujeta este requisito a la condición de no violar las obligaciones internacionales de los EE.UU.

La norma interina aplicable a los proyectos financiados federalmente define algunos conceptos como el alcance de obra pública, entre otros, y también flexibiliza los requisitos para que las manufacturas utilizadas sean consideradas producidas en los Estados Unidos, aclarando que un producto se considera manufacturado en los EE.UU. sin tener en cuenta el origen de los componentes del mismo.

Por otra parte, la norma exceptúa en forma expresa a una gran cantidad de países incursos en la siguientes categorías: 1) miembros del Acuerdo de Compras Gubernamentales de la OMC (GPA); 2) partes en Acuerdos de Libre Comercio suscriptos por los EE.UU. y 3) Países Menos Adelantados.

En la misma legislación existe una segunda disposición “Buy American” dirigida al sector textil. Esta disposición requiere que la Administración de Seguridad en el Transporte (Transport Security Administration) y la Guardia Costera compren exclusivamente uniformes producidos en los EE.UU.

La legislación prevé la posibilidad de que esta condición sea ampliada a otras agencias dentro del Homeland Security Department tales como la Aduana. Estas agencias cuentan con más de 100.000 empleados.

La duración del Buy American esta temporalmente limitada a la vigencia del paquete de estímulo.

3.1.1 Indicadores Económicos

PBI REAL E INDICADORES RELACIONADOS					
Variación % respecto a período precedente					
	2004	2005	2006	2007	2008
GDP	3.6	2.9	2.8	2.0	1.1
Consumo privado	3.6	3.0	3.0	2.8	0.2
Inversión bruta privada doméstica	9.7	5.8	2.1	-5.4	-6.7
Exportaciones bienes y servicios	9.7	7.0	9.1	8.4	6.2
Importaciones bienes y servicios	11.3	5.9	6.0	2.2	-3.5
Consumo e inversión bruta pública	1.4	0.4	1.7	2.1	2.9

	2004	2005	2006	2007	2008
Tasa de desempleo	5.5	5.1	4.6	4.6	5.8

3.1.2 Sectores Económicos

SECTORES ECONOMICOS	2004	2005	2006	2007	2008
Producto Bruto Interno	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Industrias Privadas	87.2	87.4	87.5	87.4	87.1
Industria privada productores de bienes	19.5	19.7	19.8	19.3	19.0
Agricultura, Forestación y Pesca	1.2	1.1	0.9	1.2	1.1
Minería	1.5	1.8	2.0	2.0	2.3
Construcción	4.6	4.9	4.9	4.4	4.1
Manufactura	12.2	11.9	12.0	11.7	11.5
Industria privada productores de servicios	67.7	67.7	67.7	68.1	68.1
Transporte y depósito	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9
Comercio Mayorista	5.9	5.8	5.9	5.8	5.7
Comercio Minorista	6.6	6.6	6.6	6.5	6.2
Información	4.5	4.5	4.2	4.2	4.4
Finanzas, seguros y bienes raíces	20.4	20.4	20.4	20.4	20.0
Servicios	25.3	25.5	25.7	26.2	26.9
Gobierno	12.8	12.6	12.5	12.6	12.9
Federal	4.1	4.0	4.0	4.0	4.1
Estadual y Local	8.7	8.6	8.5	8.6	8.8

3.1.3. La Cuenta Corriente del Balance de Pagos

CUENTA CORRIENTE						
		-en millones de US\$-				
		2004	2005	2006	2007	2008
Exportación bienes y servicios e ingresos corrientes		1,572,971	1,816,723	2,133,905	2,462,099	2,591,233
	Exportación bienes y servicios	1,159,233	1,281,460	1,451,684	1,643,168	1,826,596
	-Bienes (balanza. de pagos)	806,161	892,337	1,015,812	1,138,384	1,276,994
	-Servicios	353,072	389,122	435,873	504,784	549,602
	-Ingresos	413,739	535,263	682,221	818,931	764,637
Importación bienes y servicios y egresos corrientes		-2,115,739	-2,459,633	-2,846,179	-3,072,675	-3,168,938
	Importación bienes y servicios	-1,769,220	-1,996,728	-2,212,043	-2,344,590	-2,522,532
	-Bienes (balanza de pagos)	-1,477,996	-1,683,188	-1,863,072	-1,969,375	-2,117,245
	-Servicios	-291,224	-313,540	-348,972	-375,215	-405,287
	-Egresos	-346,519	-462,905	-634,136	-728,085	-646,406
Saldo de bienes		-671,835	-790,851	-847,260	-830,992	-840,252
Saldo de servicios		61,848	75,582	86,901	129,569	144,316
Saldo bienes y servicios		-609,987	-715,268	-760,359	-701,422	-695,936
Saldo de la cuenta corriente		-631,130	-748,683	-803,547	-726,573	-706,068

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

3.2 Entorno de los Negocios

3.2.1 Canales de Comercialización

3.2.1.1 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.

3.2.1.2 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, dónde 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.

3.2.1.3 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.

3.2.2 Principales Puertos y Empresas de Transportes

3.2.2.1 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, barcazas, 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 barcazas 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>

Comercio Exterior de los Estados Unidos (por agua)
Principales Socios Comerciales
Carga Contenerizada
(Toneladas Métricas)

Socios Comerciales	2004	2005	2006	2007	2008
China	48,031,080	59,904,487	68,906,449	72,022,891	68,949,294
Japón	13,371,457	13,865,169	13,600,206	13,214,521	13,141,935
Taiwán	7,971,052	8,718,135	9,659,161	12,213,557	11,870,899
Corea del Sur	8,426,806	8,982,477	9,209,299	10,217,688	10,991,102
Brasil	7,344,047	7,433,243	7,706,887	7,512,731	6,821,688
Hong Kong	8,183,107	6,952,760	6,717,971	6,757,346	6,374,513
India	4,459,795	5,200,466	5,348,383	6,167,322	6,168,495
Alemania	5,225,305	5,551,089	5,957,938	6,101,859	5,870,360
Italia	5,969,345	6,044,592	5,999,241	6,115,542	5,480,921
Tailandia	4,484,911	4,918,966	5,035,961	5,040,352	5,042,583
Bélgica	4,042,330	4,313,513	4,627,992	5,117,524	4,939,536
Indonesia	3,618,501	4,021,023	3,966,792	4,427,478	4,853,391
Países Bajos	3,930,724	4,225,316	4,414,441	4,461,893	4,320,059
Vietnam	1,336,759	1,759,694	2,053,468	2,908,483	3,611,583
Reino Unido	3,440,275	3,560,530	3,399,458	3,470,500	3,448,673
Malasia	2,299,033	2,564,768	2,602,241	2,864,406	3,224,418
Chile	2,515,597	2,523,559	2,920,040	3,073,051	3,011,462
Australia	2,588,099	2,596,122	2,582,878	2,775,236	2,851,297
Guatemala	2,206,381	2,176,888	2,107,290	2,356,971	2,563,497
Honduras	2,282,362	2,255,552	2,250,326	2,456,464	2,525,914
España	2,783,565	2,903,012	2,993,773	2,765,405	2,337,629
Turquía	2,164,453	2,545,020	2,380,747	2,776,182	2,281,055
Costa Rica	1,986,306	2,031,017	2,369,296	2,356,320	2,252,845
Colombia	1,735,592	1,968,596	2,152,857	2,759,668	2,183,683
Filipinas	1,740,903	1,898,200	2,017,877	2,151,507	2,136,603
Singapur	1,514,145	1,525,507	1,620,875	2,286,491	2,047,420
Francia	2,442,902	2,280,394	2,261,858	2,273,989	2,042,119
República Dominicana	1,521,305	1,503,840	1,516,408	1,684,772	1,674,603
Perú	862,557	948,581	1,057,766	1,318,817	1,489,283
Argentina	1,480,209	1,582,914	1,566,588	1,543,355	1,461,557
Total	187,240,000	205,226,121	217,421,083	232,472,362	228,040,993

Fuente: Departamento de Transporte de los Estados Unidos.

3.2.2.2 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 montos de importaciones y exportaciones son:

JFK International Airport, NY, Chicago Airports, IL, Los Angeles International Airport, CA, San Francisco International Airport, CA, Dallas-Fort Worth, TX, Anchorage Airports, AK, Atlanta, GA, New Orleans Airports, LA y Miami International Airport, FL

Principales Medios de Acceso de Carga Internacional					
Ranking por Valor					
2005					
Puertas de Acceso	Tipo	Rank	Miles de millones de dólares		
			Exportaciones	Importaciones	Total
Puerto de Los Angeles	Agua	1	20.6	168.9	189.6
Aeropuerto Internacional JFK	Aire	2	59.3	75.6	134.9
Puerto de Detroit	Tierra	3	68.8	61.7	130.5
Puerto de New York	Agua	4	26.5	102.8	129.3
Puerto de Laredo	Tierra	5	40.9	52.8	93.7
Puerto de Houston	Agua	6	34.5	51.2	85.7
Aeropuertos de Chicago	Aire	7	29.1	44.3	73.4
Aeropuerto Internacional de Los Angeles	Aire	8	36.5	36.4	72.9
Puerto de Long Beach	Agua	9	19.4	53.0	72.4
Puerto de Buffalo-Niagara Falls	Tierra	10	32.5	38.0	70.5
Puerto de Huron	Tierra	11	23.6	44.6	68.2
Aeropuerto Internacional de San Francisco	Aire	12	25.2	32.0	57.2
Puerto de Charleston	Agua	13	16.0	37.1	53.1
Puerto de El Paso	Tierra	14	18.9	24.1	43.0
Puerto de Norfolk Harbor	Agua	15	14.5	25.0	39.5
Puerto de Seattle	Agua	16	8.2	30.8	39.0
Puerto de Baltimore	Agua	17	8.6	27.3	35.9
Aeropuertos de Dallas-Fort Worth	Aire	18	15.4	19.7	35.1
Aeropuertos de Anchorage	Aire	19	8.7	26.0	34.7
Puerto de Savannah	Agua	20	11.4	22.3	33.7
Puerto de Oakland	Agua	21	9.0	24.5	33.5
Puerto de Tacoma	Agua	22	4.7	26.9	31.6
Aeropuertos de Atlanta	Aire	23	11.6	18.3	29.9
Aeropuertos de New Orleans	Aire	24	11.8	17.9	29.7
Aeropuerto Internacional de Miami	Aire	25	17.8	9.7	27.4

3.2.3 Telecomunicaciones

Los servicios de telecomunicaciones que se ofrecen en este mercado son diversos, al igual que la variedad de equipos.

Los servicios en éste sector son prestados por empresas privadas que compiten muchas veces en un solo mercado, especialmente cuando se trata de llamadas internacionales e interestatales. Existen más de 100 proveedores de servicios telefónicos de larga distancia, sin contar aquéllos que proveen los denominados servicios de "call-back" conocidos también en la Argentina.

Los servicios de telefonía celular y de "paging" están ampliamente difundidos.

Muchas empresas han adoptado sistemas de tecnología telefónica que manejan la recepción de llamados por centrales computarizadas, de manera tal que no es necesario hablar con una persona real. Estos sistemas están en inglés pero en forma creciente se ofrece la alternativa de utilizar el castellano. Muchos de ellos tienen directorios telefónicos que permite transferir la llamada a una persona, a un departamento o a la recepcionista, o son contestadores automáticos.

3.2.4 Sector Financiero y Bancario

El sistema financiero estadounidense es el más grande del mundo, utiliza tecnología de avanzada y está abierto a la competencia internacional. Los usuarios del sistema tienen una gran variedad de instituciones bancarias y no bancarias para elegir y negociar instrumentos. En los últimos años el sistema financiero fue cambiando, internacionalizándose, reduciendo la intermediación y diversificando los instrumentos financieros de pago, crédito e inversión. Actualmente, como consecuencia de la crisis financiera, ha sido objeto de importantes medidas de rescate por parte del Gobierno y se prevé que en el futuro próximo esté sujeto a una mayor regulación y control.

El sistema bancario consiste en la Reserva Federal, que opera como Banco Central, bancos comerciales y entidades de ahorro y de crédito. A pesar de que el sistema federal es homogéneo, cada uno de los 50 estados cuenta con sus propias regulaciones y sistemas operativos. La Reserva Federal está dividida en 12 distritos semi-autónomos, cuyos directivos son elegidos localmente para servir en el Consejo de la Reserva Federal conjuntamente con funcionarios designados por el Poder Ejecutivo. La Reserva Federal puede hacer uso de instrumentos para controlar el dinero y los mercados financieros tales como la tasa de redescuento y requerimientos de reserva bancaria, etc.

Así como en muchos países existen organismos que apoyan las exportaciones con instrumentos financieros, en los Estados Unidos hay un número de instituciones que cumplen un papel similar: Expor-Import Bank (Exim Bank), Private Export Funding Corporation (PEFCO), Overseas Private Investment Corporation (OPIC) y Commodity Credit Corporation.

La banca comercial es la fuente primaria de financiación del comercio, tanto para las exportaciones como para las importaciones. En la actualidad operan cerca de 13 mil bancos comerciales, variando entre pequeños bancos locales a bancos internacionales, ofreciendo servicios básicos o una gama completa de servicios bancarios y financieros. Entre los principales bancos que operan en los Estados Unidos y la Argentina están: Banco de la Nación Argentina, First Boston, Citibank, J.P.Morgan-Chase, Bank of America. Existen también numerosas entidades financieras ubicadas en el país que tienen oficinas de representación y corresponsales en los Estados Unidos.

4. COMERCIO EXTERIOR

4.1 *Comentarios generales:*

El comercio de Estados Unidos (exportaciones e importaciones de bienes y servicios) se incrementó un 9% en 2008 a un record de 4.4 billones de dólares (trillones en la cotación estadounidense) Esto marca el quinto año consecutivo de crecimiento fuerte (en 2004 fue de un 18%, 15% en 2005 y 2006 y 10% en 2007).

No obstante esta visión anualizada es importante destacar que tanto exportaciones como importaciones registraron una abrupta caída en el último trimestre del año como consecuencia de la aceleración de la crisis económica. Las exportaciones totales que habían crecido 18% en el tercer trimestre comparado con el tercer trimestre de 2007, cayeron 13% durante el último trimestre. Por su parte, las importaciones, que habían crecido 13% durante el tercer trimestre, cayeron 16%. El comercio de bienes de consumo fue el más afectado.

Cabe también señalar la naturaleza deficitaria del comercio estadounidense. Mientras las exportaciones de bienes y servicios totalizaron 1.8 billones (trillones en los EE.UU.) durante 2008, las importaciones durante el mismo período fueron 2.5 billones (incremento del 3% del déficit en materia de comercio de bienes). Este déficit estuvo impulsado en 2008 por el aumento del precio del petróleo crudo, que resultó en un aumento del valor de las importaciones de productos energéticos (37% con respecto a 2007).

Los sectores de mayor crecimiento del comercio estuvieron relacionados con alimentos y bebidas e insumos industriales y materiales, debido fundamentalmente al aumento del precio internacional de las commodities.

4.2 *Comercio Exterior de Bienes*

4.2.1. Exportaciones

La depreciación del dólar con respecto a otras divisas como el euro y el yen contribuyó a que las exportaciones de bienes se vieran incrementadas en un 12% en el 2008, igual porcentaje que el año anterior. Las exportaciones de bienes de capital, fueron el 36% de las exportaciones totales de bienes, seguidas por las exportaciones de bienes de consumo (12%), automotores, autopartes y motores (9%) y alimentos y bebidas (8%). El crecimiento del valor de las exportaciones con respecto a 2007 fue del 26.1 % para los productos agrícolas, 12% para productos químicos, 75% para productos relacionados con la energía (fundamentalmente petróleo), 2.8% para automotores y equipo de transporte, 1.3% para productos electrónicos, 19% para minerales y metales y 7.2% para el resto de las manufacturas.

En 2008 las exportaciones de bienes de incrementaron a todos los principales destinos. El incremento esta liderado por las exportaciones al Africa Subsahariana, los países de la OPEC, Latinoamérica, excepto México, y Europa Central y Oriental con tasas de crecimiento del 30%, 27%, 18.3 7% y 25.6 % respectivamente. El crecimiento fue también de 10.2% para China, y 11% para la Comunidad Europea (EU27).

China continúa siendo el tercer mercado de exportación en el 2008, sobrepasando a Japón. Las exportaciones de bienes a China continuaron acrecentándose en el 2007 (10.2%), el noveno o año consecutivo de crecimiento de doble dígito.

Las exportaciones de Estados Unidos a Latinoamérica (excepto México) aumentaron un 18.3%, debido principalmente al fuerte crecimiento en las exportaciones de bienes de capital y suministros industriales. Estas dos categorías suman el 74% de las exportaciones totales para la región.

Las exportaciones a Canadá, el mercado más importante para los Estados Unidos, alcanzaron el 21% de las exportaciones de Estados Unidos, incrementándose en el 2007 un 4.4%. Las exportaciones de productos vinculados a la energía se incrementaron en 59% convirtiendo a Canadá en el principal mercado EE.UU. para productos del petróleo y, a su vez, el principal proveedor. Las principales exportaciones estadounidenses se concentran en el sector automotor aunque, como consecuencia de la baja en la demanda, sufrieron una baja significativa durante 2008. Otros sectores exportadores importantes son el químico y el de maquinaria.

Las exportaciones de Estados Unidos a México, que es el segundo mercado más importante de exportación, representaron el 12% de exportaciones de bienes de Estados Unidos, aumentando o 10.1 % en el 2008. Las exportaciones subieron un 25% para bienes agrícolas debido a la implementación de la fase final de eliminación arancelaria prevista en el NAFTA, convirtiendo a México en el segundo destino de las exportaciones agrícolas estadounidenses. Asimismo, se registraron incrementos de las exportaciones de 61% para productos relacionados con la energía y 81% para calzados. Las exportaciones de automóviles sólo se incrementaron 1.1 %.

Las exportaciones a la Unión Europea se incrementaron un 11%, reduciéndose el déficit comercial en un 11% también. El crecimiento se vió reflejado por un incremento en las exportaciones de productos de la energía (110%), químicos (12.7%) y productos agrícolas (13%).

Las exportaciones al Asia (excepto China y Japón) aumentaron un 6.7% en el 2008, lideradas por las agrícolas con un 43% y los automotores y sus partes con un 22%, aunque sólo alcanzaron un 8% y 2% de las exportaciones totales para la región, respectivamente. Los bienes de capital (55 por ciento) y los suministros industriales (21 por ciento) fueron las exportaciones principales de Estados Unidos para la región en el 2008. Las exportaciones de Estados Unidos a Japón aumentaron 5.7 %.

Los cinco principales destinos de las exportaciones de los Estados Unidos, UE en su conjunto, Canadá, China, México Japón, concentran el 70% del déficit comercial . No obstante, mientras el déficit con la UE, Japón y México ha decrecido, los déficit con Canadá y China se han incrementado en 13% y 3% respectivamente debido fundamentalmente al aumento de precio de las importaciones de productos de petróleo canadiense y al aumento de importaciones de productos siderúrgicos chinos.

4.2.2. Importaciones

Las importaciones de bienes de Estados Unidos aumentaron un 8% en 2008, comparado con un 5% en 2007.

Sobre una base regional, las importaciones de bienes de Estados Unidos se vieron aumentadas por un 7.1% provenientes de Canadá, 4.5% provenientes de China, 3.2% de la Unión Europea y 2.9 % de México, mientras que las importaciones de Japón declinaron en un 4%. Los principales aumentos en las importaciones de Estados Unidos responden a los países de la OPEP (36.7%), Africa Sub-Sahariana (28.7%) y Latinoamérica (9.8%). debido a la suba del precio del petróleo, las importaciones de Arabia Saudita se incrementaron en un 53% y las de Venezuela 33.8%.

Aunque las importaciones de bienes de China continuaron su crecimiento en el 2008 (4.5 por ciento); este crecimiento ha decaído en los últimos cinco años (29% en 2004, 24% 2005, 18% en 2006 y 12% en 2007). Desde 1994, las importaciones provenientes de China han aumentado más del 730%. En el 2008, China sobrepasó a Canadá y se convirtió en el proveedor más grande de bienes para los Estados Unidos.

Las importaciones de Asia (excepto Japón y China) aumentaron en 2008 un 1%. Las compras de esta región alcanzaron al 9 por ciento de las importaciones totales de Estados Unidos.

La categoría más abrumadora del crecimiento fue productos agrícolas, que aumentó un 20%. Las importaciones de bienes de capital alcanzan el 40% de las importaciones totales de Estados Unidos provenientes de esta región.

De modo semejante, las importaciones provenientes de Japón declinaron en el 2008 un 4%. Las compras provenientes de Japón en el 2008 fueron un 7% de las importaciones totales de Estados Unidos.

Las importaciones desde Latinoamérica aumentaron 9.8% en 2008, dando razón al 7% de las importaciones totales de Estados Unidos. Las importaciones de productos agrícolas aumentaron un 6.5%, mientras que las importaciones de automotores y sus partes y los bienes de consumo declinaron un 16% y 7%, respectivamente. Las importaciones provenientes de Latinoamérica desde 1994 han aumentado un 244%.

Las importaciones en el 2008 desde los países del NAFTA aumentaron 5% y totalizaron un 27% de las importaciones de bienes agregados. Las importaciones desde Canadá, que es el segundo proveedor de bienes a los Estados Unidos, alcanzan al 16% del total de importaciones de Estados Unidos.

Las importaciones desde México, tercer proveedor más grande de bienes para los Estados Unidos, se vieron incrementadas en un 2.9% en el 2008. Las importaciones estadounidenses de productos agrícolas se vieron también incrementadas en un 6%. Las importaciones de USA de México han crecido más de 300% por ciento desde 1994.

Las importaciones de bienes provenientes de la Unión Europea, alcanzaron el 18% de las importaciones totales de Estados Unidos; y se vieron aumentadas en un 3.2% en el 2008.

4.3. *Comercio Exterior de Servicios*

4.3.1 Exportaciones

Estados Unidos es el principal exportador e importador de servicios en el mundo si no se considera a la UE como un todo. Las exportaciones de servicios de los Estados Unidos alcanzaron la cifra record de u\$s 551.000 millones en 2008, incrementándose en 10% respecto del año anterior y aumentando el superávit en materia de comercio de servicios en un 21%. Las exportaciones estadounidenses de servicios alcanzaron al 29% de las exportaciones de bienes y servicios de Estados Unidos en el 2007.

Los servicios exportados exhibieron incrementos en todos los sectores. La categoría “otros servicios privados” (servicios profesionales, técnicos, de negocios, seguros y financieros) registró el aumento mayor y actualmente representa casi la mitad de las exportaciones estadounidenses de servicios. Esta misma categoría y los servicios de transporte también registraron el aumento mayor de importaciones de servicios.

La UE, especialmente el Reino Unido, fue el comprador más grande de exportaciones servicios privados de Estados Unidos en 2008, representando más del 40% del destino de las exportaciones totales de servicios privados de Estados Unidos. Los cinco principales compradores de servicios privados de los Estados Unidos son Reino Unido, Japón, Canadá, México y Alemania. Los Estados Unidos exportaron 94.754 millones a América Latina (aprox. 18% de sus exportaciones totales).

4.3.2. Importaciones

Las importaciones de servicios por los Estados Unidos se vieron incrementadas en 2008 en un 7% alcanzando un valor de 364.000 millones. La categoría de “otros servicios privados” es responsable de cerca de la mitad de las importaciones de servicios en los Estados Unidos durante 2008 y fue también la categoría que exhibió la tasa de crecimiento porcentual más grande.

La UE (principalmente el Reino Unido, continúa siendo el proveedor más grande a los Estados Unidos de servicios privados, con 175.062 millones en el 2008 y un 48% del total importado de servicios. Los Estados Unidos importaron 98.700 millones de Asia (Japón es el segundo proveedor), 69.400 millones de America Latina y Caribe (Bermudas es un gran proveedor) y 24.600 millones de Canadá, tercer proveedor.

4.3.3 Déficit Comercial

En el 2008, el déficit total de bienes y servicios de los Estados Unidos se mantuvo en un nivel similar al año anterior (700.000 millones). Mientras las exportaciones de bienes y servicios totalizaron 1.800 billones durante 2008, las importaciones durante el mismo período fueron 2.500 billones (incremento del 3% del déficit en materia de comercio de bienes). Este déficit estuvo impulsado en 2008 por el aumento del precio del petróleo crudo, que resultó en un aumento del valor de las importaciones de productos energéticos (37% con respecto a 2007). Como contraste, el resto de las importaciones creció meramente 1%. Por su parte, como se mencionó anteriormente, el comercio de servicios es ampliamente superavitario para los Estados Unidos.

Datos del Comercio Exterior total de los Estados Unidos:

COMPARATIVO ENTRE 2004 Y 2008

- en millones de dólares -

Evolución del Saldo

AÑO	Saldo		
	Total	Bienes	Servicios
2004	-609,987	-671,835	61,848
2005	-715,268	-790,851	75,582
2006	-760,359	-847,260	86,901
2007	-701,411	-830,992	129,569
2008	-695,936	-840,252	144,316

Evolución de las Exportaciones

AÑO	Exportaciones		
	Total	Bienes	Servicios
2004	1,159,233	806,161	353,072
2005	1,281,460	892,337	389,122
2006	1,451,684	1,015,812	435,873
2007	1,643,168	1,138,384	504,784
2008	1,826,569	1,276,994	549,602

Evolución de las Importaciones

AÑO	Importaciones		
	Total	Bienes	Servicios
2004	-1,769,220	-1,477,996	-291,224
2005	-1,996,728	-1,683,188	-313,540
2006	-2,212,043	-1,863,072	-348,972
2007	-2,344,590	-1,969,375	-375,215
2008	-2,522,532	-2,117,245	-405,287

Datos según Balanza de Pagos

4.4. Exportaciones e Importaciones

4.4.1 Principales importaciones

El siguiente cuadro reseña las principales importaciones provenientes desde todo origen, a nivel de capítulo del sistema armonizado, para los últimos cinco años. Estos 25 capítulos representan el 88.2 % del total importado durante el 2008.

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES - Principales 25 Capítulos -

Valor Aduana

Cap.	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	Estructura % 2008
		En miles de dólares					
27	Combustibles minerales, aceites minerales	194,368,283	271,717,496	316,704,605	341,420,845	469,988,867	22.5%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y	183,724,858	206,446,240	227,838,622	250,069,631	250,389,053	12.0%
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	199,054,259	221,344,877	242,634,256	248,007,972	246,658,590	11.8%
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	191,614,223	201,177,997	216,333,638	215,898,902	195,705,395	9.4%
29	Productos químicos orgánicos	41,589,927	46,852,612	50,501,632	53,292,493	63,117,217	3.0%
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	44,313,236	46,705,554	50,409,929	53,678,323	57,011,842	2.7%
30	Productos farmacéuticos	32,245,276	35,573,714	42,375,158	48,442,373	52,801,397	2.5%
71	Perlas naturales (finas)* o cultivadas, piedras	33,366,485	37,180,555	43,996,219	47,568,168	49,526,486	2.4%
98	(Reservado para usos particulares por las	34,977,481	37,872,142	39,642,714	40,695,961	41,320,769	2.0%
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos	33,706,271	37,192,907	39,750,454	40,977,432	38,336,476	1.8%
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	19,713,967	24,114,768	28,281,549	31,562,379	37,652,598	1.8%
61	Prendas y complementos (accesorios), de	31,541,647	33,236,086	35,493,968	37,922,618	37,326,207	1.8%
62	Prendas y complementos (accesorios), de	35,215,107	37,482,082	37,819,503	37,563,942	35,683,352	1.7%
39	Plástico y sus manufacturas	26,420,748	31,568,378	34,063,813	34,192,809	35,468,495	1.7%
72	Fundición, hierro y acero	22,474,759	22,194,455	28,861,920	25,568,914	32,071,014	1.5%
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o	21,954,903	24,387,074	25,822,516	30,994,707	31,778,720	1.5%
99	(Reservado para usos particulares por las	16,193,577	18,226,139	20,194,073	21,185,781	22,788,433	1.1%
88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	16,493,543	16,489,958	17,597,713	21,857,834	21,560,274	1.0%
40	Caucho y sus manufacturas	13,410,959	15,796,140	17,471,165	18,609,841	20,304,012	1.0%
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes	16,497,669	17,834,047	19,037,911	19,270,321	19,450,969	0.9%
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de	16,853,776	17,824,922	18,791,248	18,231,922	18,374,259	0.9%
28	Productos químicos inorgánicos	8,800,420	10,754,008	12,094,938	14,332,220	17,976,484	0.9%
76	Aluminio y sus manufacturas	12,566,836	15,418,992	18,944,071	18,103,257	17,152,023	0.8%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	11,410,076	12,713,665	15,700,965	16,405,589	16,581,854	0.8%
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de	22,910,645	23,771,072	22,910,584	18,654,030	14,141,501	0.7%
Subtotal		1,281,418,930	1,463,875,881	1,623,273,163	1,704,508,263	1,843,166,287	88.2%
Resto		178,741,530	198,503,788	221,780,018	238,354,674	247,316,467	11.8%
Total		1,460,160,460	1,662,379,669	1,845,053,181	1,942,862,938	2,090,482,755	100.0%

Fuente: Elaborado en base a datos de la Comisión de Comercio Internacional

4.4.2 Principales exportaciones

El siguiente cuadro reseña las principales exportaciones de los Estados Unidos, a nivel de capítulo del sistema armonizado, para los últimos cinco años. Estos representan el 85,7% del total exportado durante el 2008.

EXPORTACIONES ESTADOUNIDENSES - Principales 25 Capítulos -

Valor FAS

Cap.	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	Estructura % 2008
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	126,673,207	141,758,050	155,776,724	172,477,841	183,810,133	15.7%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y	96,614,673	98,412,760	109,425,296	110,003,538	111,817,049	9.6%
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	66,831,549	74,146,062	86,852,344	98,893,240	103,410,767	8.8%
27	Combustibles minerales, aceites minerales	18,546,840	26,279,689	34,792,305	41,515,006	76,019,233	6.5%
88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	40,626,154	48,250,007	64,797,292	74,208,805	69,850,092	6.0%
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	45,877,836	49,359,714	55,312,292	58,941,581	61,290,601	5.2%
39	Plástico y sus manufacturas	32,444,254	36,814,160	41,502,015	46,504,287	49,791,830	4.3%
71	Perlas naturales (finas)* o cultivadas, piedras	9,962,705	13,384,198	21,542,618	29,467,590	37,681,058	3.2%
29	Productos químicos orgánicos	29,763,983	29,923,382	33,050,891	37,048,450	36,898,456	3.2%
98	(Reservado para usos particulares por las	23,753,121	26,454,033	28,924,997	33,606,899	36,716,291	3.1%
30	Productos farmacéuticos	18,933,542	21,059,166	24,601,390	28,442,860	33,381,396	2.9%
10	Cereales	13,094,447	11,343,860	13,517,127	21,099,955	28,917,610	2.5%
72	Fundición, hierro y acero	8,486,409	10,757,536	12,155,391	16,552,950	23,103,004	2.0%
38	Productos diversos de las industrias químicas	12,117,625	13,214,203	15,024,786	17,561,942	21,752,312	1.9%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos	8,502,664	8,258,792	9,009,223	12,495,663	18,436,185	1.6%
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	8,690,574	10,452,600	12,518,374	13,799,296	16,260,821	1.4%
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa	11,019,127	11,939,084	12,839,786	13,945,433	15,162,712	1.3%
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos	6,589,039	8,213,108	9,843,604	11,467,432	13,460,314	1.2%
02	Carne y despojos comestibles	4,696,894	5,985,701	6,577,359	8,332,511	11,665,460	1.0%
76	Aluminio y sus manufacturas	5,695,846	7,227,360	9,802,221	10,792,372	11,599,488	1.0%
40	Caucho y sus manufacturas	7,087,675	7,959,328	8,962,926	10,114,349	10,789,196	0.9%
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones	5,213,839	5,665,227	6,354,823	7,115,199	7,910,388	0.7%
47	Pasta de madera o de las demás materias	4,495,131	5,072,034	5,736,210	6,903,690	7,794,103	0.7%
94	Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos	5,334,040	5,899,942	6,509,423	6,976,796	7,756,506	0.7%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de frutas	4,739,900	5,701,628	6,062,176	6,566,508	7,524,718	0.6%
Subtotal		615,791,075	683,531,624	791,491,595	894,834,194	1,002,799,720	85.7%
Resto		111,392,263	120,460,266	137,994,428	151,523,432	167,021,599	14.3%
Total		727,183,338	803,991,890	929,486,022	1,046,357,626	1,169,821,319	100.0%

Fuente: Elaborado en base a Datos de la Comisión de Comercio Internacional

4.5 Saldo por Capítulos

En su comercio con el mundo los EE.UU. registran los mayores superávit y déficit en los siguientes capítulos de la nomenclatura:

RANKING DE CAPITULOS CON MAYOR SUPERAVIT

En base a exportaciones domésticas FAS/Importaciones para consumo en valor aduana

CAP.	DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008
		<i>En miles de dólares</i>				
88	Aeronaves, vehículos espaciales, y	24,132,611	31,760,049	47,199,579	52,350,971	48,289,817
10	Cereales	12,297,278	10,581,997	12,384,084	19,459,757	26,140,570
12	Semillas y frutos oleaginosos; semil	7,572,781	7,238,115	7,866,237	11,079,712	16,431,476
39	Plástico y sus manufacturas	6,023,507	5,245,782	7,438,201	12,311,478	14,323,335
38	Productos diversos de las industrias	5,885,741	6,133,878	7,377,480	8,867,885	11,445,600
02	Carne y despojos comestibles	-397,330	884,309	2,084,622	3,717,372	7,302,484
23	Residuos y desperdicios de las indu	2,605,725	2,918,225	3,263,588	4,027,296	5,861,786
52	Algodón	4,356,127	4,191,532	4,911,593	5,021,582	5,458,666
90	Instrumentos y aparatos de óptica, f	1,564,600	2,654,160	4,902,363	5,263,257	4,278,759
47	Pasta de madera o de las demás m	1,555,318	2,014,476	2,554,677	3,169,563	3,790,414
32	Extractos curtientes o tintóreos; tani	1,936,136	1,976,581	2,370,191	2,729,478	3,217,274
34	Jabón, agentes de superficie orgáni	1,366,965	1,501,047	1,830,608	2,082,715	2,794,269
26	Minerales metalíferos, escorias y ce	-28,491	821,235	2,124,892	2,789,375	2,468,974
21	Preparaciones alimenticias diversas	1,160,177	1,276,348	1,484,859	1,515,795	1,923,397
41	Pielés (excepto la peletería) y cuero	1,844,099	1,683,725	1,914,903	2,120,367	1,917,697

RANKING DE CAPITULOS CON MAYOR DEFICIT

En base a exportaciones domésticas FAS/Importaciones para consumo en valor aduana

CAP.	DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008
		<i>En miles de dólares</i>				
27	Combustibles minerales, aceites mi	-175,821,443	-245,437,807	-281,912,300	-299,905,839	-393,969,634
85	Máquinas, aparatos y material eléct	-87,110,185	-108,033,480	-118,413,326	-140,066,093	-138,572,004
87	Vehículos automóviles, tractores, ve	-124,782,674	-127,031,934	-129,481,293	-117,005,662	-92,294,628
84	Reactores nucleares, calderas, máq	-72,381,052	-79,586,827	-86,857,532	-75,530,130	-62,848,457
61	Prendas y complementos (accesoric	-29,109,657	-31,013,402	-33,412,175	-36,338,953	-35,881,269
62	Prendas y complementos (accesoric	-33,629,751	-36,063,679	-36,564,132	-36,509,272	-34,554,533
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgic	-28,372,231	-31,292,965	-33,241,031	-34,000,635	-30,579,970
95	Juguetes, juegos y artículos para re	-18,588,829	-20,655,026	-21,673,359	-25,989,950	-27,108,699
29	Productos químicos orgánicos	-11,825,944	-16,929,230	-17,450,742	-16,244,043	-26,218,761
99	(Reservado para usos particulares p	-16,193,577	-18,226,139	-20,194,073	-21,185,781	-22,788,433
73	Manufacturas de fundición, de hierro	-11,023,393	-13,662,168	-15,763,175	-17,763,082	-21,391,777
30	Productos farmacéuticos	-13,311,734	-14,514,548	-17,773,767	-19,999,513	-19,420,001
64	Calzado, polainas y artículos análog	-16,047,922	-17,327,087	-18,465,405	-18,692,171	-18,777,763
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinag	-9,238,197	-10,514,885	-13,134,469	-13,225,175	-13,048,555
71	Perlas naturales (finas)* o cultivadas	-23,403,780	-23,796,358	-22,453,602	-18,100,578	-11,845,428

4.6 Principales Socios Comerciales

Los cinco principales proveedores de los Estados Unidos son, en orden descendente: China, Canadá, México, Japón y Alemania. La Argentina se ubica en el lugar 46 del ranking.

Los principales cinco mercados para los EE.UU son, en orden descendente: Canadá, México, China, Japón, y Alemania. La Argentina se ubica en el puesto 32 del ranking.

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE LOS EE.UU. POR REGIONES SELECCIONADAS

Socio Comercial	2004	2005	2006	2007	2008
	<i>En millones de dólares</i>				
Mundo	-653,126	-766,561	-817,976	-790,991	-800,006
Hemisferio Occidental	-150,621	-177,302	-181,954	-166,182	-161,119
NAFTA	-113,285	-126,599	-137,251	-138,932	-139,017
Grupo Andino	-27,256	-37,673	-38,173	-34,949	-45,837
Mercosur	-7,346	-9,096	-5,538	1,669	6,348
- Argentina	-359	-472	801	1,360	1,716
- Brasil	-7,294	-9,091	-7,161	-1,008	2,451
- Paraguay	563	844	852	1,169	1,532
- Uruguay	-256	-377	-30	149	649
Chile	-1,109	-1,468	-2,770	-692	3,905
Europa y Asia Central	-128,937	-144,065	-138,526	-121,348	-107,240
- Unión Europea	-110,005	-122,427	-116,596	-106,896	-93,477
Asia y Pacífico	-313,912	-365,340	-403,264	-404,399	-392,557
- China	-161,978	-201,626	-232,549	-256,270	-266,333
Medio Oriente	-32,579	-40,098	-47,297	-46,510	-71,801
Africa	-27,300	-39,977	-47,060	-52,980	-67,472

Nota: Calculado en base a Exportaciones Totales (FAS) e Importaciones Generales (Valor Aduana)

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

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL ESTADOUNIDENSE CON PAISES SELECCIONADOS

- Exportaciones Valor FAS/Importaciones Valor Aduana -

Ranking 2008 de países con los que EE.UU. mantiene principales superavits comerciales

Ranking	País	2004	2005	2006	2007	2008
		<i>En millones de dólares</i>				
1	Países Bajos	9,991	9,205	10,464	11,276	15,974
2	Emiratos Arabes	2,522	6,540	9,883	9,576	13,353
3	Australia	5,910	7,278	8,593	9,283	10,413
4	Singapur	3,001	3,596	4,161	4,496	9,937
5	Hong Kong	2,742	3,336	5,474	7,845	9,385
6	Bélgica	2,481	3,733	5,134	7,707	8,390
7	Turquía	-1,647	-1,005	137	1,827	5,636
8	Panamá	1,345	1,662	2,186	3,131	4,241
9	Egipto	1,639	1,057	1,657	2,931	3,626
10	Chile	-1,771	-2,077	-3,330	-1,359	3,184
11	Gibraltar	136	158	300	590	2,639
12	Suiza	-3,992	-3,812	-2,577	295	2,529
13	Qatar	68	419	1,014	2,074	2,461
14	Rep. Dominicana	-413	-251	493	1,580	2,340
15	Bahamas	489	1,006	1,789	2,028	2,101

Ranking 2008 de países con los que EE.UU. mantiene principales déficits comerciales

Ranking	País	2004	2005	2006	2007	2008
		<i>En millones de dólares</i>				
1	China	-163,553	-203,781	-235,428	-262,072	-270,338
2	Canadá	-92,492	-104,299	-104,808	-99,386	-112,415
3	Méjico	-61,941	-67,549	-82,493	-90,778	-84,821
4	Japón	-79,042	-86,333	-92,475	-86,832	-77,677
5	Alemania	-48,399	-55,118	-49,907	-50,122	-45,677
6	Arabia Saudita	-15,755	-20,591	-23,880	-25,438	-42,437
7	Venezuela	-19,957	-26,716	-27,807	-27,820	-38,452
8	Nigeria	-14,785	-22,298	-25,718	-29,836	-34,246
9	Irlanda	-19,786	-19,683	-21,096	-21,866	-23,218
10	Italia	-18,123	-20,352	-21,362	-22,483	-22,119
11	Irak	-7,221	-7,800	-9,871	-9,480	-19,644
12	Malasia	-18,085	-24,223	-25,277	-22,539	-19,139
13	Algeria	-5,940	-9,448	-13,661	-15,771	-18,123
14	Rusia	-8,882	-11,695	-15,427	-12,462	-17,785
15	Angola	-3,887	-7,544	-9,971	-10,947	-16,670

Evolución del Saldo de la Balanza Comercial EE.UU.-Argentina

Ranking	País	2004	2005	2006	2007	2008
		<i>En millones de dólares</i>				
23	Argentina	-750	-1,022	346	857	1,040

Nota: Los valores negativos denotan déficit para los Estados Unidos

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES

- Principales Proveedores -

* Importaciones para Consumo / Valor Aduana *

Ranking	Países	2004	2005	2006	2007	2008	Cambio Porcentual 2007 - 2008	Estructura % 2008
		En Millones de Dólares						
1	China	196,160	242,638	287,052	323,085	337,504	4.5%	16.1%
2	Canadá	255,660	287,534	303,034	312,505	334,840	7.1%	16.0%
3	México	154,959	169,216	197,056	210,159	216,328	2.9%	10.3%
4	Japón	129,535	137,831	148,071	144,928	139,112	-4.0%	6.7%
5	Alemania	75,622	84,345	87,756	94,416	95,828	1.5%	4.6%
6	Reino Unido	45,920	50,758	53,502	56,873	58,419	2.7%	2.8%
7	Arabia Saudita	20,434	26,150	31,142	35,284	54,283	53.8%	2.6%
8	Venezuela	24,440	32,750	36,283	37,582	50,281	33.8%	2.4%
9	Corea	45,064	43,155	44,714	45,368	46,687	2.9%	2.2%
10	Francia	31,505	33,499	36,837	41,237	43,372	5.2%	2.1%
11	Nigeria	16,295	23,875	27,863	32,525	38,236	17.6%	1.8%
12	Taiwan	34,462	34,574	38,086	38,052	36,204	-4.9%	1.7%
13	Italia	27,975	30,880	32,707	35,020	36,015	2.8%	1.7%
14	Irlanda	27,401	28,385	28,921	30,292	31,298	3.3%	1.5%
15	Malasia	28,070	33,695	36,441	32,755	30,633	-6.5%	1.5%
16	Brasil	21,098	24,346	26,169	25,018	30,061	20.2%	1.4%
17	Rusia	11,637	15,353	19,642	19,143	26,721	39.6%	1.3%
18	India	15,503	18,710	21,674	23,857	25,866	8.4%	1.2%
19	Tailandia	17,510	19,803	22,345	22,685	23,488	3.5%	1.1%
20	Israel	14,515	16,870	19,157	20,817	22,264	7.0%	1.1%
21	Iraq	8,051	9,135	11,326	11,008	21,722	97.3%	1.0%
22	Países Bajos	12,471	14,854	18,140	19,260	21,103	9.6%	1.0%
23	Algeria	6,891	10,589	14,753	17,397	19,351	11.2%	0.9%
24	Angola	4,476	8,466	11,514	12,211	18,763	53.7%	0.9%
25	Suiza	11,534	12,887	14,174	14,761	17,716	20.0%	0.8%
26	Bélgica	12,365	12,975	14,432	15,270	17,378	13.8%	0.8%
27	Singapur	14,848	15,084	17,750	19,080	15,718	-17.6%	0.8%
28	Indonesia	10,778	11,934	13,268	14,411	15,660	8.7%	0.7%
29	Colombia	7,361	8,770	9,240	9,251	13,059	41.2%	0.6%
30	Vietnam	5,161	6,522	8,463	10,541	12,611	19.6%	0.6%
31	Suecia	12,681	13,794	13,791	13,007	12,450	-4.3%	0.6%
32	España	7,444	8,561	9,832	10,499	10,972	4.5%	0.5%
33	Australia	7,564	7,360	8,244	8,633	10,535	22.0%	0.5%
34	Sudáfrica	5,926	5,854	7,497	9,132	9,959	9.1%	0.5%
35	Ecuador	4,184	5,874	7,011	6,131	9,044	47.5%	0.4%
36	Trin & Tobago	5,842	7,793	8,398	8,764	8,996	2.6%	0.4%
37	Filipinas	9,144	9,237	9,697	9,397	8,700	-7.4%	0.4%
38	Chile	5,007	6,745	9,551	8,969	8,182	-8.8%	0.4%
39	Austria	5,688	5,914	7,701	7,736	7,622	-1.5%	0.4%
40	Noruega	6,449	6,941	6,852	7,244	7,521	3.8%	0.4%
41	Kuwait	3,214	4,132	3,903	4,191	7,281	73.7%	0.3%
42	Hong Kong	9,241	8,875	7,921	7,037	6,496	-7.7%	0.3%
43	Dinamarca	3,887	5,129	5,452	6,109	6,277	2.8%	0.3%
44	Finlandia	4,048	4,415	4,954	5,290	5,857	10.7%	0.3%
45	Perú	3,685	5,123	5,897	5,207	5,840	12.2%	0.3%
46	ARGENTINA	3,772	4,648	3,925	4,258	5,680	33.4%	0.3%
47	Congo	850	1,662	3,045	3,099	5,044	62.8%	0.2%
48	Turquía	4,936	5,122	5,387	4,616	4,641	0.6%	0.2%
49	Libia	306	1,520	2,419	3,429	4,370	27.4%	0.2%
50	Azerbaijan	38	45	504	1,727	4,241	145.6%	0.2%
	Subtotal :	1,391,605	1,584,327	1,763,490	1,859,265	2,000,233	7.6%	95.7%
	Los demás	68,556	78,052	81,564	83,598	90,250	8.0%	4.3%
	Total	1,460,160	1,662,380	1,845,053	1,942,863	2,090,483	7.6%	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.

EXPORTACIONES ESTADOUNIDENSES

- Principales Mercados -

* Exportaciones Domésticas / Valor FAS *

Ranking	Países	2004	2005	2006	2007	2008	Cambio Porcentual 2007 - 2008	Estructura % 2008
		<i>En Millones de Dólares</i>						
1	Canadá	163,168	183,235	198,226	213,119	222,424	4.4%	19.0%
2	México	93,018	101,667	114,562	119,381	131,507	10.2%	11.2%
3	China	32,606	38,857	51,624	61,013	67,166	10.1%	5.7%
4	Japón	50,493	51,499	55,596	58,096	61,435	5.7%	5.3%
5	Alemania	27,223	29,227	37,850	44,294	50,150	13.2%	4.3%
6	Reino Unido	31,734	34,065	41,335	45,436	49,061	8.0%	4.2%
7	Países Bajos	22,462	24,059	28,604	30,536	37,076	21.4%	3.2%
8	Corea	24,994	26,210	30,794	33,012	33,074	0.2%	2.8%
9	Brasil	12,462	13,554	16,977	21,684	29,027	33.9%	2.5%
10	Francia	19,626	20,658	22,590	25,784	26,748	3.7%	2.3%
11	Bélgica	14,846	16,709	19,565	22,977	25,769	12.1%	2.2%
12	Singapur	17,850	18,680	21,911	23,577	25,655	8.8%	2.2%
13	Taiwán	20,343	20,527	21,376	24,541	23,628	-3.7%	2.0%
14	Australia	13,474	14,638	16,836	17,917	20,948	16.9%	1.8%
15	Suiza	7,542	9,075	11,597	15,056	20,244	34.5%	1.7%
16	India	5,295	6,965	9,025	16,309	17,340	6.3%	1.5%
17	Hong Kong	11,984	12,211	13,395	14,882	15,881	6.7%	1.4%
18	Emiratos Arabes	3,644	7,908	11,197	10,909	14,620	34.0%	1.2%
19	Italia	9,852	10,528	11,344	12,538	13,896	10.8%	1.2%
20	España	6,260	6,718	7,143	9,651	11,897	23.3%	1.0%
21	Arabia Saudita	4,678	5,559	7,262	9,847	11,846	20.3%	1.0%
22	Venezuela	4,482	6,035	8,476	9,762	11,829	21.2%	1.0%
23	Malasia	9,985	9,472	11,164	10,215	11,495	12.5%	1.0%
24	Chile	3,236	4,668	6,221	7,610	11,367	49.4%	1.0%
25	Colombia	4,145	4,962	6,236	7,884	10,568	34.0%	0.9%
26	Turquía	3,289	4,118	5,524	6,443	10,277	59.5%	0.9%
27	Israel	5,973	6,497	8,094	9,940	10,238	3.0%	0.9%
28	Rusia	2,755	3,657	4,215	6,681	8,936	33.8%	0.8%
29	Tailandia	5,837	6,624	7,526	7,837	8,400	7.2%	0.7%
30	Irlanda	7,615	8,702	7,825	8,427	8,080	-4.1%	0.7%
31	Filipinas	6,792	6,677	7,304	7,336	7,975	8.7%	0.7%
32	ARGENTINA	3,022	3,626	4,271	5,115	6,720	31.4%	0.6%
33	Rep. Dominicana	4,116	4,351	5,033	5,793	6,294	8.6%	0.5%
34	Sudáfrica	2,977	3,652	4,234	5,204	6,186	18.9%	0.5%
35	Egipto	2,967	3,133	4,061	5,311	5,970	12.4%	0.5%
36	Indonesia	2,621	2,992	3,015	4,133	5,719	38.4%	0.5%
37	Perú	1,858	2,038	2,655	3,764	5,687	51.1%	0.5%
38	Costa Rica	3,029	3,297	3,877	4,224	5,048	19.5%	0.4%
39	Honduras	3,019	3,155	3,571	4,328	4,700	8.6%	0.4%
40	Suecia	3,018	3,441	3,770	4,084	4,657	14.0%	0.4%
41	Panamá	1,643	1,982	2,524	3,492	4,615	32.1%	0.4%
42	Guatemala	2,437	2,666	3,299	3,872	4,494	16.0%	0.4%
43	Nigeria	1,510	1,577	2,146	2,689	3,991	48.4%	0.3%
44	Polonia	862	1,174	1,876	3,011	3,981	32.2%	0.3%
45	Noruega	1,496	1,839	2,259	2,920	3,294	12.8%	0.3%
46	Finlandia	1,870	1,994	2,304	2,731	3,171	16.1%	0.3%
47	Ecuador	1,484	1,733	2,548	2,709	3,150	16.3%	0.3%
48	Quatar	423	897	1,275	2,551	2,945	15.5%	0.3%
49	Antillas	718	975	1,324	1,897	2,729	43.8%	0.2%
50	Bahamas	1,121	1,703	2,224	2,423	2,697	11.3%	0.2%
	Subtotal :	687,853	760,185	877,663	982,945	1,094,606	11.4%	93.6%
	Los demás	39,330	43,806	51,823	63,412	75,216	18.6%	6.4%
	Total	727,183	803,992	929,486	1,046,358	1,169,821	11.8%	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. REGIMEN GENERAL DE IMPORTACIONES

La Agencia responsable del cobro de los aranceles es el Servicio de Aduanas. Este Servicio 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 en forma electrónica y vía 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.

5.1 *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.

Como se indicara precedentemente, 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.

Por otra parte, los regímenes preferenciales pueden ser unilaterales (SGP) o recíprocos (acuerdos en que ambas partes se otorgan preferencias).

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE LOS EE.UU. SEGUN REGIMEN ADUANERO

Programa	2004	2005	2006	2007	2008	Variación Porcentual 2007/2008	Porcentaje s/Total 2008
	<i>En miles de dólares</i>						
Sin programa especial	1,142,177,340	1,294,196,490	1,424,377,244	1,512,645,921	1,623,757,152	7.3%	77.7%
NAFTA-CA	131,677,738	146,261,616	159,795,733	158,984,426	166,076,770	4.5%	7.9%
NAFTA-MX	96,023,658	107,195,956	127,163,002	134,072,619	140,516,141	4.8%	6.7%
AGOA (excluyendo SGP)	21,986,472	32,743,077	36,132,990	42,269,649	56,373,651	33.4%	2.7%
Farmacéuticos	19,182,439	18,755,446	21,596,966	21,970,974	23,390,950	6.5%	1.1%
SGP (excluyendo países no desarrollados)	18,473,066	20,856,024	23,730,408	21,835,378	20,646,205	-5.4%	1.0%
ATPDEA	6,522,889	9,303,218	10,559,400	9,496,730	14,570,499	53.4%	0.7%
SGP para países no desarrollados	4,235,698	5,891,077	8,868,051	9,014,396	11,016,548	22.2%	0.5%
Rep. Dominicana-CAFTA (excl. Plus)	0	0	3,953,289	8,243,788	9,359,137	13.5%	0.4%
Chile- EE.UU.	2,099,555	3,678,725	5,508,429	5,001,125	4,454,295	-10.9%	0.2%
Australia-EE.UU.	0	2,670,313	3,247,838	3,154,736	4,356,200	38.1%	0.2%
Israel- EE.UU.	2,390,626	2,823,756	2,770,581	2,754,960	3,208,887	16.5%	0.2%
Caribe (CBI)	2,901,832	3,421,567	3,954,405	2,833,059	3,022,531	6.7%	0.1%
Pacto Andino (Excluyendo ATPDEA)	1,836,369	2,160,731	2,925,048	2,810,112	2,672,175	-4.9%	0.1%
Aviones Civiles	1,000,043	1,138,645	1,372,417	1,662,034	1,820,073	9.5%	0.1%
CBTPA	7,908,041	8,773,023	5,960,741	2,662,118	1,701,569	-36.1%	0.1%
Cisjordania y Estrecho de Gaza	927,829	1,212,196	1,668,071	1,665,251	1,633,533	-1.9%	0.1%
Singapur- EE.UU.	558,573	799,840	867,837	934,596	1,018,330	9.0%	0.0%
Bahrain-EE.UU.	0	0	46,688	199,255	287,849	44.5%	0.0%
Jordania-EE.UU.	20,695	246,462	309,058	312,632	279,761	-10.5%	0.0%
Marruecos-EE.UU.	0	0	115,915	176,193	161,241	-8.5%	0.0%
Químicos intermedios para tinturas	54,571	67,950	75,640	90,201	89,710	-0.5%	0.0%
Rep. Dominicana-CAFTA Plus	0	0	22,247	44,947	50,985	13.4%	0.0%
Otros Países	18,215	21,549	24,161	19,818	11,319	-42.9%	0.0%
Acuerdo Automotriz	36,861	19,289	5,976	6,818	4,632	-32.1%	0.0%
Puerto Rico-CBI	126,748	141,782	327	783	1,647	110.4%	0.0%
Islas Marshall	1,201	937	716	418	962	130.3%	0.0%
Oman-EE.UU.	0	0	0	0	0	N/A	N/A
Perú-EE.UU.	0	0	0	0	0	N/A	N/A
Total	1,460,160,460	1,662,379,669	1,845,053,181	1,942,862,938	2,090,482,755	7.6%	100.0%

Cabe destacar que entre los productos ingresados sin régimen preferencial, muchos ingresan con arancel cero o aranceles muy bajos dado el nivel de apertura de la economía americana.

5.2 Admisión Temporal 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 temporal 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 acompañado 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.
- o No debe ser un duplicado exacto de la mercadería a ser vendida.
- o Puede ser de distinto tamaño o material de la mercadería que representa.
- o Los modelos miniatura y los elementos que muestran los distintos colores del producto pueden ingresarse.
- o Las fotografías no son consideradas como muestras.
- o Los elementos que facilitan la exposición de los productos pueden ingresar bajo la forma de herramientas que ayudan a la comercialización de esas mercancías.
- o Las muestras de comida no pueden ser distribuidas como tales o ser consumidas.
- o 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.

5.3 *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. ponen 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).

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 esta sometida a licencias de importación.

5.4 *El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*

El programa del SGP dispone que determinadas mercancías de ciertos países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduana, con el objeto de contribuir al crecimiento económico de dicho país.

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.

Estados Unidos también ha utilizado el SGP como un mecanismo de política económica en su relación bilateral con los países beneficiarios. En ese sentido, ha optado por excluir del Sistema a algunos países que, en su opinión, no brindan condiciones mínimas de trabajo o no respetan los niveles de protección de la propiedad intelectual fijados por su legislación.

En algunas oportunidades, el SGP quedó suspendido por las demoras del Congreso de los EE.UU. para aprobar su renovación. Sin embargo, todas las renovaciones fueron efectuadas con carácter retroactivo, lo que permitió a los importadores recuperar el pago de los aranceles de importación.

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.

La última prórroga del SGP se efectuó en octubre de 2008 y extiende la vigencia del régimen hasta el 31 de diciembre de 2009. Si bien existe la intención de revisar el funcionamiento del mismo, se estima que debido a otras prioridades impuestas por la agenda parlamentaria probablemente el Congreso vuelva a prorrogar el régimen por un año.

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.

En términos generales el USTR ha sido bastante restrictivo en las revisiones anuales del SGP en los últimos años, especialmente desde que comenzó a negociar preferencias sobre base de reciprocidad, y posiblemente continúe con la misma tendencia.

El SGP prorrogado mantiene la posibilidad que los interesados petitionen por “waivers” cuando se disparan las CNL valor (135 millones en 2008) o exceden el 50% de importaciones totales en las revisiones anuales. El Presidente mantiene la discrecionalidad para otorgarlos o denegarlos con las limitaciones indicadas más arriba. Asimismo, mantiene la facultad para otorgar de oficio los “waivers de minimis” si el valor de las importaciones totales del producto proveniente de un país durante el año calendario no exceden el monto determinado como de minimis para ese año (19 millones en 2008).

La participación de la Argentina en el SGP se analiza en el punto 6.3. Una copia del Manual sobre el SGP se puede obtener en el sitio Web del USTR:

<http://www.ustr.gov>

5.5 *Cambio en el clima de negocios por la lucha antiterrorismo*

A partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001, se registraron cambios importantes, siendo uno de los principales exponentes la creación del Departamento de Seguridad Interior (U.S. Department of Homeland Security - DHS-), el cual centraliza los asuntos vinculados a la protección y seguridad del país frente a posibles amenazas terroristas.

Con dicha creación se unificaron las competencias de más de 20 agencias y oficinas en un solo Departamento. Asimismo, se han reestructurado diversas agencias del Gobierno de los Estados Unidos relacionadas con el comercio, tales como: la Oficina de Protección de Aduanas y Fronteras (Bureau of Customs and Border Protection -CBP), Administración de Drogas y Alimentos (Food and Drug Administration -FDA), el Departamento de Agricultura (U.S. Department of Agriculture - USDA), la Agencia para la Protección del Medio Ambiente (Environmental Protection Agency - EPA), dependencias sanitarias, etc.

Cabe destacar que las modificaciones se encuentran contenidas en diversas 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 inscrito 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.

Cabe destacar que desde el 12 de diciembre de 2003 la política de la FDA fue concentrar sus recursos en educación para lograr el cumplimiento de los requerimientos 1) y 2) mencionados precedentemente y que a partir del 12 de agosto de 2004 ha comenzado a aplicar acciones más severas, que varían en función del tipo y categoría de violación.

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

5.6 *La Organización Mundial del Comercio (OMC) y los Aranceles*

El tratamiento arancelario de nación mas favorecida, aludido anteriormente, se refiere al principio de multilateralización de las concesiones negociadas en el marco del GATT. La última negociación multilateral se denominó Ronda Uruguay, y los Acuerdos que surgieron de la misma fueron firmados en la ciudad de Marrakesh en abril de 1994 y entraron en vigencia en los EE.UU. el 1 de enero de 1995.

Como resultado de ésta última ronda de negociaciones se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC), para administrar y vigilar el cumplimiento de los compromisos asumidos por los países signatarios; esta organización tiene su sede en Ginebra. Entre las principales obligaciones de los Acuerdos de la Ronda Uruguay figuran:

- ❖ Reducción en general de un 33% en las tarifas de importación en un plazo de cinco años y eliminación de los aranceles para los productos farmacéuticos, equipos de construcción, papeles, aceros, muebles y algunos licores por parte de Estados Unidos, Europa y otros países desarrollados. Los compromisos asumidos por cada país respecto a las tarifas están incluidos en las Listas Nacionales anexas a los Acuerdos
- ❖ Consolidación de aranceles máximos para la casi totalidad del universo arancelario
- ❖ El Acuerdo sobre Textiles y Vestido, que caducó a fines de 2004, preveía la eliminación de todas las cuotas para los productos textiles en un plazo de 10 años. Los aranceles de los Estados Unidos para estos productos debieron disminuir en un 25% aproximadamente.
- ❖ Reducción en general del 36% de los aranceles sobre productos agrícolas y subsidios a las exportaciones agrícolas, por parte de los países desarrollados. En el caso de los países en desarrollo la disminución fue del 24%. Los Miembros de la OMC también se obligaron a arancelizar todas las medidas en frontera aplicadas a los productos agrícolas (Art. 5 Acuerdo sobre la Agricultura).
- ❖ Creación de un sistema de solución de controversias obligatorio y coactivo, que incluye la posibilidad de aplicar medidas retaliatorias.
- ❖ Acuerdos con disciplinas específicas en materia de Antidumping, Subsidios y Medidas Compensatorias, Salvaguardias y Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y en otros ámbitos del comercio.
- ❖ Acuerdo en materia de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (conocido como ADPIC o por su sigla en inglés TRIPS).

La última ronda de negociaciones multilaterales se inició en Doha en noviembre de 2001 con el propósito de avanzar en la liberalización del comercio internacional, pero ha encontrado numerosas dificultades para avanzar en posibles acuerdos. Ver www.wto.org

5.7 *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 alegadamente 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).

5.8 *Acuerdos Internacionales*

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

Estados Unidos de América forma parte del “Tratado de Libre Comercio de América del Norte” (NAFTA, según sus siglas en inglés), integrado asimismo por Canadá y México. Este Tratado 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) 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 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 congruencia en su utilización.

5.8.2 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 al 31 de julio de 2009			
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.

**ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO NEGOCIADOS POR ESTADOS UNIDOS
al 31 de julio de 2009**

PAÍS	SITUACION	FECHAS PRINCIPALES	COMENTARIOS
REPUBLICA DOMINICANA	FIRMADO	El acuerdo fue firmado el 05/08/04 y la Rep.Dominicana lo ratifico 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.	Se firmó el 28 de junio de 2007. Falta trámite parlamentario en los EE.UU. Panamá aprobó el Acuerdo el 11 de julio de 2007
COLOMBIA	FIRMADO	Las negociaciones se iniciaron el 18/5/2004 y concluyeron el 27/02/06. Fue firmado el 22/11/06.	Falta trámite legislativo en EEUU.
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.	Las negociaciones se iniciaron en junio de 2006 y concluyeron el 1 de abril de 2007. Firmado el 30 de Junio de 2007. Falta aprobación parlamentaria en los EE.UU.
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.

6. COMERCIO BILATERAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y LA ARGENTINA

6.1 Intercambio comercial

Durante el 2008, las exportaciones de Estados Unidos totalizaron u\$s 6.720 millones y las importaciones u\$s 5.680 millones, lo que representa un superávit para los Estados Unidos de u\$s 1.040 millones. Estos datos representan, con relación al 2007, un aumento del 31.4% en las exportaciones estadounidenses, contra un aumento del 33.4% en las importaciones desde nuestro país; por lo que el superávit comercial de los Estados Unidos con la Argentina fue del 21.4%.

6.1.1 Balanza comercial

Estados Unidos ha tenido tradicionalmente un saldo favorable en el comercio bilateral. A partir de 2002 cambió esta tendencia y la Argentina obtuvo saldos positivos de u\$s 1.715 millones en 2002, u\$s 862 millones en 2003, u\$s 750 millones en 2004 y u\$s 1.022 millones en 2005.

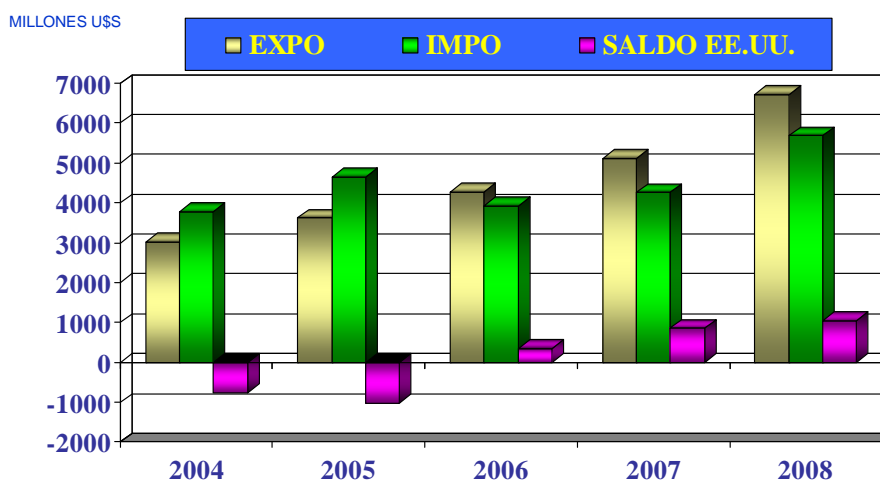
Esta tendencia se revierte nuevamente en 2006 y EE.UU. obtuvo un superávit ese año de u\$s 346 millones y de u\$s 857 en el 2007. En el 2008 el superávit fue de u\$s 1.040 millones.

Se puede afirmar en general que las exportaciones de los EE.UU. aumentan considerablemente en los períodos de crecimiento de la economía argentina debido a los procesos de re-equipamiento y modernización de la industria e infraestructura nacional.

Los EE.UU. exportan principalmente bienes de capital y productos industriales intermedios que son adquiridos por el sector industrial para aumentar la eficiencia y los niveles de competitividad.

En cambio, la Argentina exporta materias primas, petróleo, manufacturas de origen agropecuario y bienes industriales intermedios. Los productos industriales enfrentan una fuerte competencia no sólo de la industria local norteamericana sino también de otros proveedores.

BALANZA COMERCIAL EE.UU.-ARGENTINA



Fuente: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos

6.1.2 Importaciones de los EE.UU. desde la Argentina

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES PROVENIENTES DE ARGENTINA POR REGIMEN ADUANERO

Importaciones para consumo/Valor Aduana

Programa	2004	2005	2006	2007	2008	Variación Porcentual 2007 - 2008
	En miles de dólares					
Sin programa especial	3,209,370	4,030,450	3,257,472	3,589,710	4,278,570	19.2%
SGP	562,858	616,577	666,397	666,391	1,399,990	110.1%
Aviones civiles	1	198	669	928	1,489	60.5%
Farmacéuticos	118	478	123	925	299	-67.7%
Químicos intermedios para tinturas	0	0	0	0	0	N/A
Total	3,772,346	4,647,703	3,924,661	4,257,954	5,680,348	33.4%

Programa	2004	2005	2006	2007	2008
	%				
Sin programa especial	85.1%	86.7%	83.0%	84.3%	75.3%
SGP	14.9%	13.3%	17.0%	15.7%	24.6%
Aviones civiles	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Farmacéuticos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Químicos intermedios para tinturas	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	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

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES PROVENIENTES DE ARGENTINA Principales 25 Capítulos del HTSUS

Importaciones para Consumo - Valor Aduana

Capítulo	2004	2005	2006	2007	2008	Variación Porcentual 2007 - 2008	Estructura % 2008
	En dólares						
27-Combustibles minerales, aceites minerales y productos	1,654,659,290	2,265,703,880	1,287,513,467	1,607,406,459	1,998,307,765	24.3%	35.2%
38-Productos diversos de la industria química	9,714,729	7,685,572	8,185,085	37,239,108	775,889,267	1983.5%	13.7%
73-Manufacturas de fundición, de hierro o acero	71,911,814	62,344,500	61,475,622	114,803,415	283,111,876	146.6%	5.0%
76-Aluminio y manufacturas de aluminio	137,871,872	160,697,017	186,114,349	186,224,237	282,370,240	51.6%	5.0%
20-Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas	120,304,769	164,161,810	174,602,743	219,353,339	269,179,684	22.7%	4.7%
22-Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	56,259,725	71,981,268	104,384,384	139,453,205	191,043,294	37.0%	3.4%
84-Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	83,139,315	106,083,853	112,426,715	128,283,224	134,622,450	4.9%	2.4%
29-Químicos orgánicos	159,602,133	187,814,050	222,097,344	178,552,928	131,846,011	-26.2%	2.3%
08-Frutos comestibles, cortezas de agríos o de melones	47,003,511	81,617,525	106,144,939	133,392,034	110,121,295	-17.4%	1.9%
15-Aceites y Grasas, Vegetales y Animales	51,638,410	62,347,263	74,913,211	84,636,337	103,293,408	22.0%	1.8%
10-Cereales	20,989,517	15,398,479	46,220,295	50,792,596	88,521,985	74.3%	1.6%
35-Materias albuminoideas; productos a base de almidón o fécula modifica	14,392,747	20,160,838	31,500,124	51,520,011	85,055,358	65.1%	1.5%
04-Leche y productos lácteos, huevos de ave y miel natural	37,878,943	82,872,192	91,496,549	62,074,861	83,880,153	35.1%	1.5%
41-Pielés (excepto peletería) y cueros	133,699,967	139,154,327	120,846,503	100,792,291	78,268,600	-22.3%	1.4%
03-Pescados y crustáceos, moluscos u otros invertebrados	76,469,414	65,316,617	91,133,686	97,079,925	77,447,204	-20.2%	1.4%
98-Clasificación especial, no especificada	53,045,751	52,112,302	50,949,009	65,870,632	76,383,536	16.0%	1.3%
16-Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos	84,061,564	90,944,298	83,658,560	67,765,389	70,575,110	4.1%	1.2%
28-Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos d	31,253,402	25,891,189	38,949,842	52,271,577	70,196,444	34.3%	1.2%
33-Aceites esenciales y resinoides, preparaciones	22,273,618	50,596,547	65,414,940	64,549,286	64,854,453	0.5%	1.1%
87-Vehículos automoviles, tractores, velocípedos y demás partes	94,159,388	92,627,196	109,466,621	89,440,355	64,245,552	-28.2%	1.1%
44-Madera y artículos de madera, carbón	113,213,433	101,433,556	128,057,296	83,094,620	61,405,471	-26.1%	1.1%
94-Muebles, mobiliario médico-quirúrgico, artículos	97,368,382	83,425,483	82,764,810	84,602,066	48,996,070	-42.1%	0.9%
24-Tabaco y sudáneos del tabaco elaborados	37,093,655	42,028,812	66,647,808	56,426,037	45,807,694	-18.8%	0.8%
09-Café, té, yerba mate y especias	30,087,452	35,089,354	36,148,511	39,684,671	44,658,104	12.5%	0.8%
40-Cauchos y sus manufacturas	25,597,504	27,884,796	38,535,144	49,168,326	42,634,957	-13.3%	0.8%
Subtotal	3,263,690,305	4,095,372,724	3,419,647,557	3,844,476,929	5,282,715,981	37.4%	93.0%
Resto	508,655,990	552,329,993	505,013,443	413,477,080	397,632,244	-3.8%	7.0%
Total	3,772,346,295	4,647,702,717	3,924,661,000	4,257,954,009	5,680,348,225	33.4%	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

6.1.3 Exportaciones de los EE.UU. a la Argentina

EXPORTACIONES ESTADOUNIDENSES A LA ARGENTINA

Principales 25 Capítulos del HTSUS

Exportaciones Domésticas - Valor FAS

Capítulo	2004	2005	2006	2007	2008	Variación Porcentual 2007 - 2008	Estructura % 2008
	En dólares						
84-Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	637,095,396	827,938,256	965,663,887	1,199,263,009	1,479,238,466	23.30%	22.0%
27-Combustibles minerales, aceites minerales y productos	57,864,018	158,619,564	284,144,723	327,571,959	832,041,964	154.00%	12.4%
85-Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	248,824,873	298,555,264	380,788,895	479,972,656	708,387,759	47.60%	10.5%
29-Químicos orgánicos	439,041,549	463,024,127	570,752,311	547,227,260	636,355,732	16.30%	9.5%
39-Materias plásticas y manufacturas de estas materias	196,126,302	240,190,979	283,850,635	373,997,842	397,082,533	6.20%	5.9%
87-Vehículos automoviles, tractores, velocípedos y demás partes	144,469,640	182,103,979	235,597,803	275,549,946	341,415,257	23.90%	5.1%
90-Instrumentos/aparatos de óptica, topografía o cinematografía	121,085,021	185,323,205	228,075,164	254,316,214	293,919,745	15.60%	4.4%
38-Productos diversos de la industria química	110,048,721	124,962,255	151,916,088	176,843,338	229,318,174	29.70%	3.4%
98-Clasificación especial, no especificada	97,838,897	122,726,174	163,159,807	164,425,813	228,762,361	39.10%	3.4%
31-Abonos	146,826,624	106,128,411	124,248,044	175,742,800	195,531,747	11.30%	2.9%
30-Productos farmacéuticos	95,912,772	108,780,808	117,500,368	136,818,777	164,226,992	20.00%	2.4%
88-Navegación aérea y espacial	163,534,749	182,598,886	106,590,324	147,233,263	134,706,383	-8.50%	2.0%
95-Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte	25,291,751	41,093,156	56,784,564	62,019,590	85,253,570	37.50%	1.3%
32-Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	55,913,599	61,795,415	76,451,422	63,843,275	85,135,052	33.40%	1.3%
48-Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa	29,770,897	47,306,644	39,168,207	59,294,194	67,519,187	13.90%	1.0%
37-Productos fotográficos o cinematográficos	22,482,256	26,555,807	33,155,880	45,461,918	66,860,507	47.10%	1.0%
40-Caucho y manufacturas de caucho	34,688,516	54,931,037	37,754,899	60,467,871	65,704,535	8.70%	1.0%
28-Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	46,066,205	40,057,795	44,449,800	48,608,937	65,697,046	35.20%	1.0%
73-Manufacturas de fundición, de hierro y acero	18,380,488	20,503,774	24,375,838	40,887,560	64,603,710	58.00%	1.0%
89-Barcos y demás estructuras flotantes	261,091	10,206,022	2,700,446	43,087,441	53,245,074	23.60%	0.8%
82-Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal	19,093,822	22,228,254	26,765,389	31,912,820	41,810,027	31.00%	0.6%
34-Jabones, agentes de superficie inorgánicos	27,407,436	21,072,195	30,116,505	41,646,666	39,150,498	-6.00%	0.6%
33-Aceites esenciales y resinoides, preparaciones	20,770,030	22,988,349	24,767,496	33,531,119	34,042,257	1.50%	0.5%
47-Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas	38,628,466	31,030,270	28,873,361	33,877,347	30,855,018	-8.90%	0.5%
25-Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	9,449,285	13,098,728	15,947,549	16,206,505	30,409,230	87.60%	0.5%
Subtotal	2,806,872,404	3,413,819,354	4,053,599,405	4,839,808,120	6,371,272,824	31.60%	94.8%
Resto	215,346,213	211,683,648	216,956,593	275,149,950	349,152,161	26.90%	5.2%
Total	3,022,218,617	3,625,503,002	4,270,555,998	5,114,958,070	6,720,424,985	31.40%	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

6.1.4 Saldo por Capítulos

En el comercio bilateral con la Argentina, EE.UU. registra los mayores superávits y déficits en los siguientes capítulos de la nomenclatura:

RANKING DE CAPITULOS CON MAYOR SUPERAVIT

En base a exportaciones domésticas FAS/Importaciones para consumo en valor aduana

CAP.	DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008
		<i>En miles de dólares</i>				
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, a	553,956	721,854	853,237	1,070,980	1,344,616
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y s	235,298	276,007	363,613	460,907	686,142
29	Productos químicos orgánicos	279,439	275,210	348,655	368,674	504,510
39	Plástico y sus manufacturas	165,512	197,963	244,974	343,984	370,040
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotograf	116,680	178,572	216,534	243,080	283,088
87	Vehículos automóviles, tractores, velocíped	50,310	89,477	126,131	186,110	277,170
31	Abonos	146,806	98,250	117,584	175,743	195,532
30	Productos farmacéuticos	92,580	106,338	114,194	133,363	154,671
98	(Reservado para usos particulares por las F	44,793	70,614	112,211	98,555	152,379
88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus par	163,321	181,642	106,233	146,733	134,543
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o d	22,725	38,057	53,254	59,170	83,507
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y s	48,034	55,914	69,486	56,446	73,388
37	Productos fotográficos o cinematográficos	22,162	26,382	32,924	45,281	66,519
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de c	13,633	37,773	24,096	46,778	58,752
89	Barcos y demás estructuras flotantes	-1,007	9,055	1,618	37,241	49,247

RANKING DE CAPITULOS CON MAYOR DEFICIT

En base a exportaciones domésticas FAS/Importaciones para consumo en valor aduana

CAP.	DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008
		<i>En miles de dólares</i>				
27	Combustibles minerales, aceites minerales	-1,596,795	-2,107,084	-1,003,369	-1,279,834	-1,166,266
38	Productos diversos de las industrias químicas	100,334	117,277	143,731	139,604	-546,571
76	Aluminio y sus manufacturas	-133,789	-153,267	-180,508	-177,264	-262,782
20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros p	-119,783	-163,675	-173,547	-218,198	-260,735
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	-53,531	-41,841	-37,100	-73,916	-218,508
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-55,640	-70,699	-103,680	-138,277	-188,623
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de ag	-46,576	-81,126	-104,810	-132,141	-109,469
15	Grasas y aceites animales o vegetales; pro	-48,606	-61,034	-73,899	-82,620	-101,288
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave;	-37,442	-82,441	-91,295	-61,843	-83,632
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás	-76,275	-65,104	-91,015	-97,031	-77,441
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	-132,774	-133,889	-120,235	-100,554	-77,384
10	Cereales	-18,399	-11,048	-41,971	-44,405	-76,597
35	Materias albuminoideas; productos a base d	-5,747	-11,719	-22,069	-36,955	-70,260
16	Preparaciones de carne, pescado o de crus	-83,922	-90,518	-82,453	-66,557	-69,637
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de	-111,092	-99,039	-124,820	-79,226	-56,320

Fuente: Elaborado sobre la base de datos de la Comisión de Comercio Internacional

6.2 Principales productos comercializados entre Argentina y los Estados Unidos

Ranking de productos argentinos importados por los Estados Unidos

IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DESDE LA ARGENTINA - Principales 25 Productos -

Importaciones para Consumo - Valor Aduana

Posición Arancelaria	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	Variación Porcentual 2007 - 2008	Estructura % 2008
		En dólares						
2709001000	Petróleo crudo por debajo de 25 grados API	774,525,036	990,599,279	617,340,374	682,448,542	872,346,930	27.8%	15.4%
3824904020	Mezclas de ésteres grasos ácidos	0	0	0	33,853,821	756,685,047	2135.2%	13.3%
2710190530	Combustible tipo Nro. 6	116,004,544	227,493,402	290,544,815	443,816,691	530,029,970	19.4%	9.3%
2710112500	Naftas	49,707,008	69,664,530	85,344,267	105,542,622	181,807,467	72.3%	3.2%
7601209090	Aleaciones de aluminio, no especificadas	73,680,653	83,597,296	94,506,856	77,370,151	147,843,858	91.1%	2.6%
2710190535	Aceites pesados menores a 25 grados API	16,796,227	43,047,850	37,737,933	160,694,161	139,878,003	-13.0%	2.5%
2204215030	Vino tinto no más de 14% de alcohol por volumen	33,984,801	47,441,396	62,367,904	86,718,090	116,259,224	34.1%	2.0%
7601106000	Aluminio en bruto, sin alear, no especificado	32,574,346	36,803,205	57,829,814	77,467,429	95,669,588	23.5%	1.7%
2009690060	Jugo de uva, incluido el mosto, no congelado	39,100,448	54,929,089	51,276,670	66,218,317	89,683,341	35.4%	1.6%
2905112000	Metanol (alcohol metílico)	44,537,638	48,188,179	58,193,871	64,511,142	74,199,101	15.0%	1.3%
2009790020	Jugo de manzana, sin fermentar, concentrado, no congelado	35,884,364	44,707,090	49,819,434	63,765,494	58,713,332	-7.9%	1.0%
3301130000	Aceites esenciales cítricos, de limón	15,271,205	41,762,844	56,772,892	57,058,337	58,387,074	2.3%	1.0%
1005100090	Maíz, para siembra, excepto maíz amarillo	9,929,794	9,496,443	24,068,902	43,905,411	57,408,807	30.8%	1.0%
2709002090	Petróleo crudo por encima de 25 grados API	17,281,683	16,858,021	33,917,378	0	55,721,452	N/A	1.0%
2710111550	Combustibles no especificados o incluidos en otra parte	32,616,527	109,466,265	0	15,312,410	49,717,531	224.7%	0.9%
3501906000	Caseinatos y otros derivados de la caseína, no especificados	0	0	11,366,482	27,250,074	48,741,036	78.9%	0.9%
2710114590	Aceites livianos y preparaciones de otras mezclas de hidrocarburo	18,576,459	33,609,393	17,413,064	22,230,963	43,618,795	96.2%	0.8%
0902400000	Té negro (fermentado) y otros téis parcialmente fermentados, no	29,216,669	33,611,499	33,566,808	36,818,689	41,434,751	12.5%	0.7%
0810400028	Arándanos, cultivados, frescos	9,723,089	15,239,327	25,995,889	37,548,353	40,075,752	6.7%	0.7%
2710111519	Gasolina sin plomo, no especificado o incluido	443,489,990	489,633,301	32,201,379	39,973,194	35,343,807	-11.6%	0.6%
2836910050	Carbonato de litio, excepto grado U.S.P., no especificado	11,197,223	9,595,804	19,148,761	23,278,948	33,634,585	44.5%	0.6%
0406904100	Quesos Romano, Reggiano, Parmesano, Provolone y Provoletti	22,568,454	23,568,553	24,569,662	14,717,863	32,981,246	124.1%	0.6%
7304291010	Tubos s/costura de acero s/alea,p/producción de pozos de	4,252	0	305,910	468,833	29,654,928	6225.3%	0.5%
1508100000	Aceite de maní en bruto	12,409,835	11,955,184	28,274,962	9,066,374	29,219,454	222.3%	0.5%
1005100010	Maíz, para siembra, maíz amarillo	1,050,167	5,652,289	15,760,160	4,387,394	28,243,563	543.7%	0.5%
	Subtotal	1,840,130,412	2,446,920,239	1,728,324,187	2,194,423,303	3,647,298,642	66.2%	64.2%
	Resto	1,932,215,883	2,200,782,478	2,196,336,813	2,063,530,706	2,033,049,583	-1.5%	35.8%
	Total	3,772,346,295	4,647,702,717	3,924,661,000	4,257,954,009	5,680,348,225	33.4%	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

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

Ranking de productos estadounidenses exportados a la Argentina

En el siguiente cuadro se detallan los 25 productos más importantes exportados por los EE.UU. a la Argentina en los últimos años. A diferencia del ranking de las exportaciones Argentinas, se puede apreciar una mayor diversificación de productos.

EXPORTACIONES ESTADOUNIDENSES A LA ARGENTINA - Principales 25 Productos -

Exportaciones Domésticas - Valor FAS

Posición Arancelaria	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	Variación Porcentual 2007 - 2008	Estructura % 2008
		En dólares						
2710191005	Aceites livianos 25 grados API o más	12,235	78,839	15,201,277	170,131,408	652,284,725	283.4%	9.7%
9880004000	Productos de bajo valor, excluyendo Canadá	94,135,473	112,520,570	134,236,836	157,717,811	216,815,892	37.5%	3.2%
8431438010	Partes para maquinarias de extracción de petróleo y gas	90,097,857	103,778,578	96,102,083	116,163,643	170,714,575	47.0%	2.5%
8708998175	Partes y accesorios para vehículos 8701 a 8705, no esp.	0	0	0	145,862,106	131,976,732	-9.5%	2.0%
8502390000	Grupo electrógeno ncop.	11,814,836	12,534,600	8,220,000	12,892,473	121,936,176	845.8%	1.8%
8517620050	Aparatos para recepción/convers. de voz, imagen, datos	0	0	0	82,369,989	93,407,977	13.4%	1.4%
3105400000	Fosfato monoamónico incluso mezclado c/fosfato diamónico	0	0	0	0	81,327,632	N/A	1.2%
3105300000	Hidrógenoortofosfato de diamonio(fosfato diamónico) ncop.	0	0	0	0	76,833,259	N/A	1.1%
2710193080	Aceites lubricantes con o sin aditivos, no espec.	3,500,163	12,785,576	42,904,931	33,126,979	71,916,038	117.1%	1.1%
2917360000	Acido tereftálico y sus sales	68,054,972	90,694,489	130,009,916	74,387,954	62,997,692	-15.3%	0.9%
2701120010	Hulla bituminosa, no aglomerada	14,998,952	19,416,316	32,786,908	26,235,322	60,726,359	131.5%	0.9%
2905310000	Etilenglicol (etanodiol)	32,424,743	26,313,801	35,011,531	40,255,622	59,244,084	47.2%	0.9%
8473300002	Partes y accesorios para maquinarias procesadoras de datos	0	0	0	53,174,237	58,644,169	10.3%	0.9%
2931009160	Compuestos orgánicos-inorgánicos, no especificados	0	0	0	57,073,668	57,814,792	1.3%	0.9%
8471500150	Unidades de proceso digitales ncop.	0	0	0	49,951,993	55,676,716	11.5%	0.8%
8433510010	Cosechadoras-trilladoras	18,871,201	19,644,982	16,628,132	34,501,322	53,022,652	53.7%	0.8%
3206110000	Pigmentos y sus preparaciones conteniendo mas del 80% de	27,428,407	31,914,841	37,461,276	32,173,203	51,170,519	59.0%	0.8%
8517700000	Partes de teléfonos, celulares y otros aparatos	0	0	0	20,491,262	49,101,154	139.6%	0.7%
3808930000	Herbicidas y productos similares	0	0	0	40,017,890	45,235,528	13.0%	0.7%
2901291010	Olefinas lineal Alpha no saturadas (C6-C30) sin mezclar,	43,625,130	43,110,111	30,944,060	30,400,937	44,823,248	47.4%	0.7%
3004909190	Medicamentos puestos en dosis o empaquetados para la venta,	20,423,690	26,812,998	32,659,859	39,421,067	43,468,516	10.3%	0.6%
3906906000	Otros polimeros acrilicos en formas primarias	12,515,445	22,573,686	30,581,969	33,188,841	41,909,482	26.3%	0.6%
8411994000	Partes de turbinas de gas ncop.	12,133,379	17,721,418	25,233,259	24,451,116	41,730,909	70.7%	0.6%
8414802015	Compresores, centrifugo y axial	2,229,674	15,324,384	107,943	2,098,858	39,924,210	1802.2%	0.6%
8471809000	Unidades procesadoras automáticas de datos, no esp.	1,086,535	2,193,452	1,304,829	39,621,349	39,336,294	-0.7%	0.6%
	Subtotal	453,352,692	557,418,641	669,394,809	1,315,709,050	2,422,039,330	84.1%	36.0%
	Resto	2,568,865,925	3,068,084,361	3,601,161,189	3,799,249,020	4,298,385,655	13.1%	64.0%
	Total	3,022,218,617	3,625,503,002	4,270,555,998	5,114,958,070	6,720,424,985	31.4%	100.0%

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

6.3 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 de los EE.UU. sin abonar aranceles de importación. En 1995, aproximadamente 500 millones de dólares de productos argentinos hacían uso del SGP

No obstante, debido a las discrepancias sobre el alcance de la legislación argentina sobre protección de patentes farmacéuticas, EEUU decidió excluir del SGP al 50% de los productos exportados ese año. Esta decisión comenzó a regir el 15 de mayo de 1997. A partir de esa fecha los productos excluidos pasaron a abonar el arancel general de nación más favorecida.

De tal forma, las exportaciones argentinas beneficiadas por el sistema se redujeron a U\$S 396 millones en 1997 y a U\$S 372 millones en 1998. Posteriormente se levantaron parcialmente las limitaciones y, si bien persistieron las exclusiones originales, se logró la inclusión de nuevas solicitudes (fueron incluidos 15 nuevos productos y se redesignaron 57). En los últimos años aproximadamente el 15% de las exportaciones argentinas a EEUU se han canalizado por el SGP.

Como se mencionara anteriormente, el Congreso dispuso prorrogar el sistema hasta el 2008 sin limitar la facultad del Presidente de otorgar los “waivers” en forma discrecional cuando se dispieren las Cláusulas de Limitación de Necesidad de Competencia (CNL) ya previstas en el SGP. También se señaló que se introdujo una nueva disposición por la cual el Presidente, el 1 de julio de cada año, debería hacer caducar los “waivers” si se cumplen determinadas condiciones (que el “waiver” haya estado en vigor por 5 años o más y que en el últimos año el país haya exportado a los EEUU 1,5 veces el monto del CNL valor o un porcentaje superior al 75% de las importaciones totales del producto).

Argentina goza de cinco 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, una posición correspondiente a litio carbonato (2836.91.00) con waiver concedido en 2006 y una posición de cuero (4107. 91.80) con waiver recientemente concedido en la revisión 2008.

Como resultado de la revisión anual para el 2008, el Sistema Generalizado de Preferencias abarcó, en el caso argentino a los 768 productos que en dicho período entraron a los EE.UU. bajo el SGP.

Argentina solicitó en noviembre 2008 que el biodiesel y otros productos no fueran excluidos del sistema. El USTR resolvió favorablemente el pedido de waiver para la aplicación de los Límites de Necesidad de Competencia (CNL), para la posición 4107.91.80 del sector cueros. Asimismo, aceptó otorgar dispensas de minimis para las siguientes posiciones solicitadas por la Argentina: 0406.20.51 (quesos reggiano, romano, provolone), 4104.11.40 (cuero), 4104.41.40 (cuero)

Cabe señalar en relación al biodiesel, que el significativo aumento en las exportaciones de este producto durante el año pasado no se debió al beneficio del SGP sino a la triangulación que importadores estadounidenses estaban realizando con el producto argentino, en el marco del incentivo conocido como “dash and splash” que, luego de agregar un poco de biodiesel local, era reexportado a la Unión Europea. El Congreso estadounidense eliminó este incentivo al biodiesel importado en octubre pasado, por lo cual se preveía que las exportaciones argentinas caerían en los meses siguientes, como efectivamente se verifica en forma pronunciada durante el primer trimestre de 2009, aun con el SGP en vigencia.

No obstante lo anterior, justamente en función del ciclo revisado (2008), por superar nuestras exportaciones de biodiesel el valor del Límite a la Necesidad de Competitividad fijado para 2008 (135 millones de dólares) era previsible que el beneficio fuera revocado, justamente en función de que la ventaja adicional que generó el incentivo -que permitió la triangulación observada

durante el 2008- necesariamente iba a llevar al producto por sobre los umbrales fijados por la propia normativa del SGP en materia de competitividad.

Cabe señalar que el porcentaje de exportaciones argentinas a EE UU que ingresaban bajo el SGP se mantuvo constante entre 2003 y 2007 (14,5%, 14,9%, 13,2%, 16,9% y 15,6% respectivamente) para saltar a 24,65% en 2008, justamente debido al incremento de la posición de biodiesel.

En paralelo y con relación al resto del mundo el USTR decidió excluir 12 productos del sistema por haber éstos superado los montos establecidos para el beneficio. Dichos productos corresponden a 6 posiciones de la India, 2 de Ucrania y uno de cada uno de los siguientes países: Tailandia, Turquía, Indonesia y el biodiesel argentino.

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.

6.4 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 tratamientos cuarentenarios. 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.

7. INVERSIONES:

Estados Unidos es una de las principales fuentes de inversiones y tecnología para la Argentina. Las inversiones directas se incrementaron significativamente en la década de los 90': en 1995, el flujo de Inversiones de Empresas Directas (IED) alcanzó su pico con u\$s 2.252 y en 2001 el total del stock de inversiones estadounidenses en nuestro país totalizaba u\$s 19.392 millones (datos del INDEC). Los principales destinos de las inversiones fueron: servicios financieros, telecomunicaciones, energía (gas, petróleo y electricidad), sectores químico y farmacéutico, alimentos y bebidas, madera y papel, hotelería, supermercados, construcción y automotor.

Actualmente existen aproximadamente 450 empresas estadounidense con inversiones en Argentina, que emplean cerca de 155.000 personas.

De acuerdo a la información del Centro de Estudios para la Producción (CEP), del Ministerio de Economía y Producción de la Argentina, la inversión privada total relevada en 2007 alcanzó los 18.397 millones de dólares (5720 millones durante 2007, cifra 14% superior al año anterior). Los proyectos de inversión son divididos en "Formación de Capital" (ampliación de una unidad productiva o la creación de nuevas unidades, "greenfield") y "Fusiones y Adquisiciones" (F&A).

Del total invertido a lo largo de 2007, las F&A representaron el 29% del total, alcanzando 5.425 millones de dólares, mientras que la Formación de Capital llegó a 12.972 millones, es decir, el 71% restante.

De acuerdo al origen de capital comprador en las F&A de firmas extranjeras por país de origen para el 2007, los Estados Unidos se encuentran segundo en las operaciones con un 28% del total. En primer lugar se encuentra Brasil con un 30%; en tercer lugar aparece la India con un 18% y luego, con participaciones menores al 10%, Sudáfrica, España, Gran Bretaña y México.

8. OTROS DATOS IMPORTANTES

8.1 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 consultarse en:

<http://www.tradeshowweek.com/main.asp>

<http://www.tsnn.com>

www.eventseye.com

8.2 *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 las empresas varia 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, estaduales y locales), leyes laborales (federales y estaduales), exigencias de Ciudades y Condados (licencias, tasas, etc.), incentivos, aspectos medioambientales.

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

8.3 *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 los 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 publicado 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

8.4 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: refeer contianer*

-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 AEREA

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

Costos estimativo de despacho de mercadería

-Gastos de inspección del contenedor:	U\$\$450 (costo depende de po de inspección por rayos x y el to 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\$5-U\$15 por caja, más gastos de UPS.

Si se necesita por el tipo de producto la intervención de "Fish and Wild Life", dicho tramite cuesta entre U\$30 y U\$50.

Si se necesita por el tipo de producto la intervención de "USDA", dicho trámite cuesta entre U\$50 y U\$70.

*Bond: Determinadas compañías pueden solicitar un bond anual que cuesta entre U\$1000 y U\$1500. Alimentos pagan un bond equivalente a tres veces el valor de la factura comercial.

Documentación

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.

8.5 *Modalidades de Pago*

8.5.1 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.

8.5.2 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.

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.

8.5.2.1 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. 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.

8.5.2.2 Cobranza Simple y Documentaria

Por cobranza entiéndese 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

8.5.2.3. Carta de Crédito

Es todo 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.

8.6 *Embajada y Consulados Argentinos en los EE.UU.*

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: argchic@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: chous_ar@hotmail.com

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: infocom@consarg.org

website: www.consuladoargentinoenmiami.org

Jurisdicción: Florida, Puerto Rico, Bahamas, Islas Vírgenes, Barbados, Dominica, Granada, Santa Lucía 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

Consejería Financiera

1800 K Street, NW

Suite 924

Washington, DC 20006-2243

Tel (202) 466-3021

Fax (202) 463-8793

e-mail: webmaster@infoarg.org

website: www.infoarg.org

8.7 *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>

8.8 *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)
630 Fifth Ave. 25th Floor, Rockefeller Center
New York, NY 10111
Phone: 212-698-2238
Fax: 212-698-2239
<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/>

8.9 *Publicaciones de las regulaciones de los EEUU 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 de información 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:

http://www.usitc.gov/trade_remedy/731_ad_701_cvd/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

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

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

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

Tolerancias y Exenciones de Tolerancias de Pesticidas en Alimentos:

<http://ecfr.gpoaccess.gov/cgi/t/text/text-idx?c=ecfr&sid=981d1785f9dc0aa05415467d99b4869d&rgn=div5&view=text&node=40:23.0.1.1.25&idno=40>

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>