

Comercio Exterior



INDUSTRIA. ALIENTO PARA LAS PYMES CORDOBESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR

Casi medio millar de empresas reinicia su marcha en busca de recuperarse

El Ministerio de Industria, Comercio y Minería de Córdoba hará un relevamiento para conocer el impacto que tuvo la pandemia en la oferta exportable de la provincia. Con los datos obtenidos podrá responder mejor a la situación en que quedaron algunas firmas tras el descalabro productivo de la cuarentena



ARCHIVO CVJ
FERREYRA. La planta de Fiat vuelve hoy a ponerse en marcha, junto a otras empresas.



Javier De Pascuale

jdepascuale@comercioyjusticia.info

El Gobierno de Córdoba trabaja por estas horas en la actualización de la base de datos de empresas exportadoras de toda la provincia, con el fin de ampliar el listado de empresas que están recuperando la actividad, luego de la larga parálisis que sometió a la actividad productiva la llegada de la pandemia del Covid-19 y la consiguiente cuarentena obligatoria. Lo hace con el doble fin de saber a ciencia cierta cuál es el impacto de ese fenómeno en la oferta exportable provincial, al tiempo que busca responder mejor a las demandas más urgentes de las empresas en la situación actual.

Córdoba necesita volver a andar, volver a ponerse en marcha y -si bien en las últimas dos semanas son muchas las industrias que volvieron a trabajar- todavía quedan cientos que no lo están haciendo.

La cartera productiva viene trabajando con una base de 477 empresas que a lo largo de mayo van logrando, una tras otra, autorización para levantar sus persianas y hoy lo hace una que es icónica: Fiat, junto a un numeroso grupo de proveedoras autopartista de Córdoba y Buenos Aires.

En las próximas dos semanas ese listado de casi medio millar de firmas probablemente complete los protocolos y retome la actividad. Sin em-

bargo, hay muchas que no tienen ningún avance.

De hecho, el registro de Exportadores de Córdoba exhibe un impresionante listado de más de 2.300 empresas activas y con un perfil ya autorizado por los decretos presidenciales de apertura: el de las empresas orientadas a la exportación, lo cual marca un ambicioso horizonte para seguir trabajando durante junio y julio de centenares de firmas que pueden recibir autorización para trabajar.

Sin embargo, el registro mencionado no muestra la dinámica actual de todas las empresas. Por esa razón, a fines de la semana pasada ese ministerio -junto a la Agencia ProCórdoba- lanzó un relevamiento abierto a todas las firmas exportadoras. Por otro lado, hay muchas pequeñas y medianas firmas cuyo desarrollo las puede haber puesto en situación de verse con potencial exportador y que no están hasta ahora en ningún registro.

“Los resultados serán insumo para delinear acciones que sean estratégicas para el proceso de recuperación de las empresas y la continuidad y/o reactivación de sus actividades para la exportación. En especial, en materia comercial, una vez sobrepuesto el actual contexto provocado por la pandemia”, explicaron las autoridades.

Para el gobierno provincial, “conocer esta información permitirá una mejor preparación, como organizaciones, y diseñar actividades y programas para poder dar respuesta a las demandas de las empresas en el futuro, así como para trabajar en el análisis de los mercados externos, en la detec-

ción de nuevas oportunidades comerciales y en la propuesta de mejoras en los procesos de exportación”.

Los datos agrupados en el nuevo relevamiento también servirán de base informativa para los organismos que trabajan en la gestión y coordinación de políticas y herramientas en la coyuntura actual, precisó la agencia ProCórdoba de promoción de las exportaciones locales, que adquiere ahora un nuevo perfil mucho más integrado al resto de las áreas de apoyo a la actividad productiva y ya no tan centrado en la investigación de los mercados externos.

De hecho, esa nueva dinámica es lo que está requiriendo la actual situación. Si antes teníamos un mundo prácticamente inexplorado puesto que Argentina no explicaba ni siquiera uno por ciento del comercio internacional, ahora con un mundo mucho más cerrado, con un comercio internacional administrado bajo las restrictivas condiciones de la pandemia, es necesario fortalecer el trabajo previo, orientado ya no tanto hacia los mercados externos sino al mercado interno que busca internacionalizarse. Esa es la función prioritaria ahora de las agencias que dependen del área de Industria y Comercio en el gobierno cordobés.

“Córdoba va por más exportación para garantizar la producción y el empleo”, es la fórmula que adoptó el área en la cual su titular, Eduardo Accastello, quien enfatiza: “Nuestro objetivo es que Córdoba exporte más, para garantizar todo el proceso agroindustrial y los puestos de trabajo.”

OPINIÓN

Claves para entender las Incoterms 2020

► Por **Gustavo Fadda***
Exclusivo para **Comercio y Justicia**



Este año 2020 será inolvidable en muchos aspectos para todos los seres humanos. Para los amantes del comercio internacional, mucho más.

Arrancamos con la profundización de la guerra comercial entre China y Estados Unidos, seguimos con la aprobación del brexit y salida definitiva de Gran Bretaña de la Unión Europea, la pandemia generada por el Covid-19 y sus consecuencias terribles sobre los intercambios comerciales internacionales, y una serie más de acontecimientos que impactan sobre el comercio global.

Sin embargo, quedó sin mucha difusión un evento de gran significación para el comercio internacional: la entrada en vigencia de la nueva versión de los términos comerciales internacionales conocida como Incoterms 2020, adelantándose un año a lo que usualmente se hizo en las ocho versiones existentes, desde 1936 hasta 2010, las cuales rigieron desde el 1 de enero del año siguiente (por ejemplo, la de 2010 en enero de 2011).

El motivo de tal adelantamiento tiene que ver con que la Cámara de Comercio Internacional, institución rectora en la materia, cumplió 100 años y a manera de festejo lanzó la última versión.

Los cambios más trascendentes de la versión 2020 respecto a la anterior implican tres puntos claves:

1) Cambios en el Grupo F, concretamente en la cláusula FCA, libre transportista.

FCA, una de los más polivalentes, y 40 % de las compraventas internacionales usan este Incoterm. Desde hace varias décadas, se enfatiza que para carga contenedorizada debería usarse FCA, porque se acomodan más a lo que puede asumir el exportador, porque la mercadería es entregada en la terminal de contenedores y el vendedor no tiene poder ni influencia alguna sobre lo que le pasa al contenedor.

Antes era problemático porque, sin importar las obligaciones del vendedor, bajo FCA no tenía obligación ni ponía la carga a bordo del buque. En esta nueva versión, el comprador puede solicitar al porteador (transportista) que emita el BL con la leyenda “A Bordo” para que el vendedor pueda presentarlo al banco, por ejemplo, en caso de cobranza o crédito documentario, para activar el mecanismo de pago. Es una nota explicativa pero no obligatoria.

2) Cambios en el Grupo C, cláusulas CIF y CIP.

Trae mejoras relacionadas con la seguridad de las obligaciones y los costos de transporte.



Las opciones que incluyen seguro, como CIF y CIP, alinean diferentes niveles de cobertura. CIF mantiene el seguro mínimo, cláusula C, del Instituto de Londres - Cargo Clauses, es decir el de menor cobertura.

Para CIP se decidió poner en forma obligatoria por parte del vendedor la cláusula A, todo riesgo, el de mayor cobertura. No se quiso modificar CIF porque mayormente se lo usa para trasladar commodities cuyo precio tiene mucha fluctuación y no se quería obligar a los exportadores a que paguen una prima mucho más elevada.

La póliza sigue emitiéndose a nombre del comprador y al 110 %.

3) Cambios en el Grupo D, desaparece DAT y aparece un nuevo Incoterm DPU, entrega y lugar acordado en el país del importador, descargada.

El cambio más notorio es la sustitución de la condición DAT (entregado en terminal) por DPU (entregado en el lugar convenido descargado). Aquí termina la obligación del vendedor. DAT tenía muy poco uso y además es muy rígida en cuanto al punto de entrega (debía ser una terminal). DPU brinda más versatilidad en este sentido.

El exportador se hará cargo del despacho de exportación y de las aduanas de tránsito, pero no de desaduanizar en destino.

Agenda

■ El jueves 21 dará inicio al curso de Comercio Exterior y Marketing Internacional en formato virtual, dictado por los docentes Gustavo Fadda y Gustavo Scarpetta. La propuesta es organizada por la Secretaría de Extensión de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC.

■ Más info en <http://bit.ly/CursoComex> o escribiendo a [cursos@eco.uncor.edu](mailto: cursos@eco.uncor.edu).

*Docente - Facultad de Ciencias Económicas UNC