

Jornada Asociación de Productores Nueces Pecan



Uruguay XXI
PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS

Contenido

I – Uruguay XXI: Promoción comercial

II – Proceso exportador

**III – Herramientas para el análisis del comercio
internacional**

IV – Plan de trabajo con la Asociación

V – Oportunidades de exportación de Nuez Pecan

Uruguay XXI

Promoción comercial





Uruguay XXI

Objetivos institucionales

PROMOVER LAS EXPORTACIONES

ATRAER LAS INVERSIONES PRODUCTIVAS

MEJORAR EL ENTORNO DE NEGOCIOS

IMPULSAR LA MARCA PAÍS



Uruguay XXI

Objetivos institucionales

Fomentar la cultura exportadora y exportaciones del país.

CAPACITAR
INFORMAR
APOYAR
PROMOVER



Promover a Uruguay como destino de inversiones productivas

ASESORAR
INFORMAR
IMPULSAR
PROMOVER

Desarrollo de la Marca País para una mayor apropiación e identificación.

CONSTRUIR
SUMAR
COMPARTIR



Promoción de Exportaciones

● Impulsar la oferta exportable de bienes y servicios y promover la cultura exportadora

● **CAPACITAR** - TALLERES

Organizamos talleres para que empresas desarrollen su potencial exportador.

● **INFORMAR** - INFORMES INTELIGENCIA COMPETITIVA

Desarrollamos y actualizamos informes y herramientas de inteligencia comercial, de utilidad estratégica para nuestros exportadores.

● **APOYAR**

Contribuimos a la mejora de la competitividad de las MIPYMES, facilitando su inserción internacional mediante la incorporación de capacidades y la promoción de acciones en los mercados externos.

● **PROMOVER** - FERIAS Y VISITAS COMERCIALES / DESARROLLO DE MATERIALES PROMOCIONALES

Organizamos la participación de empresas en ferias y visitas comerciales brindando apoyo técnico y de coordinación de agenda de reuniones.

Juntos
construimos
nuestra
marca país

IMPULSAR LA MARCA PAÍS





Generar información de Inteligencia Comercial



Organizamos visitas al país para inversores extranjeros

Incluye la preparación de agendas personalizadas con reuniones con autoridades públicas, proveedores, socios potenciales y cámaras empresariales.

Preparamos información comercial a medida

Datos macroeconómicos del país, mercado de trabajo, impuestos, aspectos legales, programas de incentivo a las inversiones, localización, costos de instalación, entre otros.

Difundimos oportunidades de inversión

Informes de
oportunidades
de inversión

Algunos destacados:

Servicios Globales
Logística
Agronegocios
Business Services

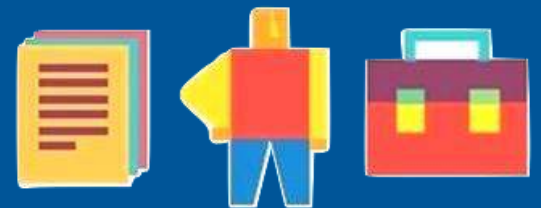
Forestal
Energías Renovables
Inmobiliario
Turismo
Infraestructura

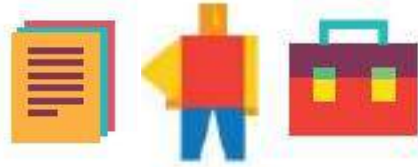
Informes de
oportunidades de
de inversión por
departamento

Monitor
de inversión
extranjera

Encuesta a
inversores
extranjeros

Proceso exportador





Proceso exportador

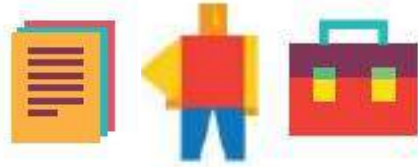
» ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?

Personas físicas o jurídicas que cuenten con una empresa registrada ante DGI, BPS y MTSS.



La calidad de exportador se adquiere al concretar ventas al exterior

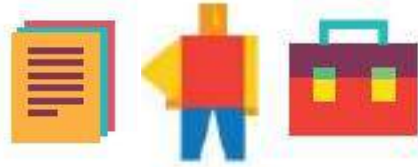




Proceso exportador

» Se considera *exportación de bienes* a la salida de mercaderías tangibles del territorio aduanero uruguayo.

» A nivel internacional, cada *mercadería* se clasifica bajo una *posición arancelaria*, que determinará las condiciones de acceso a los diferentes mercados.



Proceso exportador

» Posición arancelaria:

+ de 5.000 grupos de mercancías identificadas mediante un código de seis cifras, desagregado según la naturaleza del producto, el grado de elaboración, la materia prima utilizada y su función.

Uruguay emplea la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), basada en el Sistema Armonizado de la OMA y consta de diez dígitos.

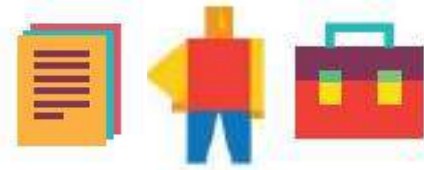
08 - *Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados*

0802.3 - *Nueces de nogal*

0802.31.00.00 - - *Con cáscara*

0802.32.00.00 - - *Sin cáscara*

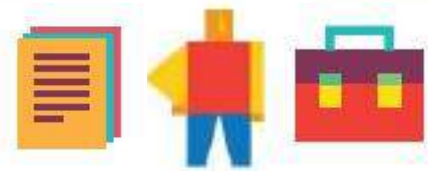




Proceso exportador

» Identificar la posición arancelaria permitirá obtener información sobre:

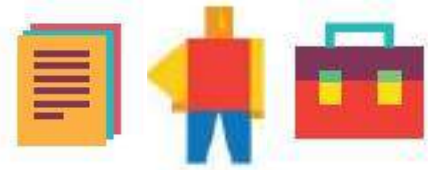
- Tratamiento arancelario
- Reintegros e incentivos gubernamentales
- Requisitos de ingreso al país importador
- Preferencias existentes para los productos en el país destinatario



Proceso exportador

Condiciones de acceso a mercados: *Aranceles y Medidas No Arancelarias*

- **Aranceles Ad Valorem:** Impuesto sobre la base del valor del producto (87% aplican este tipo de arancel)
 - **Aranceles específicos:** Impuesto sobre la base del volumen o el peso
 - **Aranceles variables:** Impuestos sobre la base de los ingredientes de los productos
-
- **Medidas técnicas:** Visan garantizar la calidad y seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente y la seguridad nacional, así como proteger la salud animal y vegetal
 - **Medidas no técnicas:** Refieren a requisitos comerciales, de transporte, trámites aduaneros, normas comerciales y políticas fiscales



Proceso exportador

¿Por qué promovemos la exportación?

» ***Las empresas que se preparan para exportar:***

se profesionalizan + invierten en generación de capacidades

aumentan su productividad

» ***Las empresas que exportan son:***



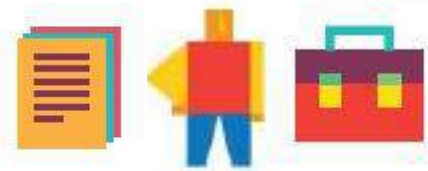
eficientes



competitivas



rentables



Proceso exportador

» Ventajas de exportar:

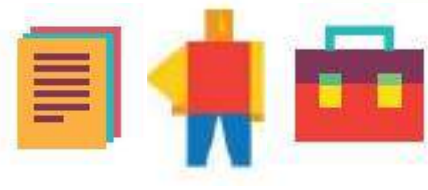
Generación de economías de escala

Ampliación de márgenes de ganancia
y mayor facturación

Diversificación de riesgos y minimización
de dependencia del mercado interno

Facilita la búsqueda de rentabilidad y la existencia
de la empresa a largo plazo

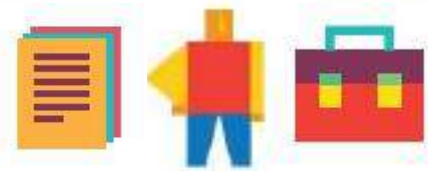
Promueve la mejora de la productividad ofreciendo
precios diferenciales



Proceso exportador

¿Por qué es importante contar con un
PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN?





Proceso exportador

¿Qué preguntas debo hacerme al momento de tomar la decisión?

Objetivos

Hacer crecer mi empresa

Diversificar mi oferta

Ampliar mis mercados

Avanzar en la cadena de comercialización hacia mi cliente final

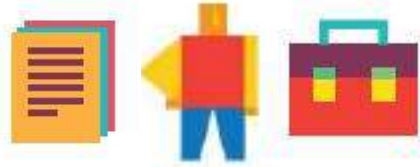
Condiciones de la empresa



¿Conozco la situación de mi empresa a nivel contable, financiero y la estructura de costos?



¿Cómo evalúo la capacidad financiera y crediticia de mi empresa para satisfacer la demanda?



Proceso exportador

Investigación de mercado

¿He seleccionado mi/s mercado/s objetivo, integrando un análisis de la demanda y la competencia?

¿Conozco mi competencia nacional y la extranjera en el mercado objetivo?

Condiciones de acceso

¿He definido la estrategia de acceso al mercado?

¿Tengo claras las condiciones de acceso (aranceles, MNA, impuestos) de mis productos al mercado de interés?

Ejecución y seguimiento

¿Conozco los factores determinantes de la compra de mis productos?

¿Tengo claro cuáles son los mecanismos de pago utilizados, y el riesgo país del mercado objetivo?

Herramientas para el análisis del comercio internacional





SISTEMA DE INFORMACIÓN DE EXPORTACIONES

Consultas estadísticas online de exportaciones de Uruguay

Criterio de búsqueda

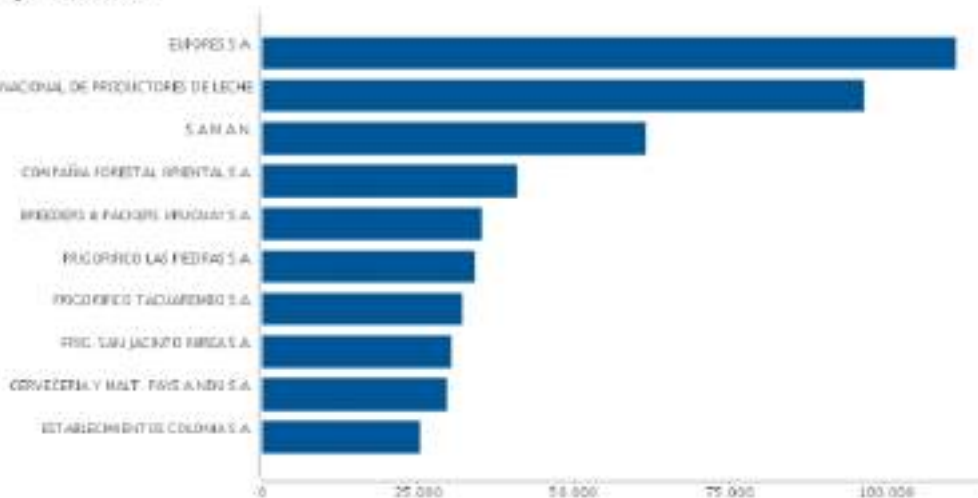
- › Productos
- › Destinos
- › Exportadores
- › Valores en U\$S

actualizados 48 horas antes



Exportaciones por Empresa (Actualizado al 22/03/2017)

La consulta no dio ningún resultado.



Empresa:

Período de exportación

Año (comparativa 5 años)

Filtro por Producto

Producto:

Filtro por NCM

ncm2:

Filtro por país

País destino:

DIRECTORIO DE EXPORTADORES

Fichas de exportadores

- › Datos de contacto
- › Montos de exportación US\$
- › Gráficos comparativos
- › Destinos exportaciones
- › Productos



Buscar por

Empresa
Nombre o parte del nombre:

Exportó en el Período
Desde 2013 hasta 2013

Exportó en las siguientes NCM
non02:
non04:

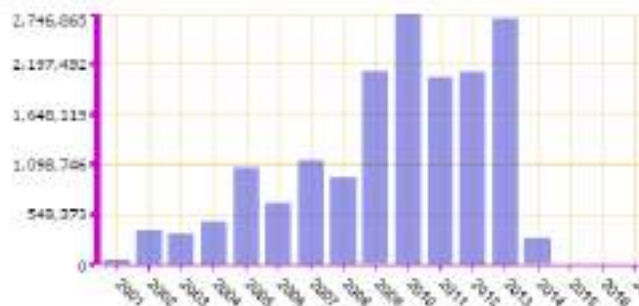
Exportó al país
País destino:

Exportador	ABBOTT LABORATORIES URUGUAY S.A.
Teléfono	508 2 5144712
Dirección	Rivera 6329 of. 201
email	a.rodriguez@abbott.com
web	

Exportaciones anuales

Año	Monto (USD)
2017	1.186,00
2016	3.439,33
2015	4.665,00
2014	296.730,00
2013	2.094.186,00
2012	2.110.346,00
2011	2.049.233,00
2010	2.746.866,27

Gráfica de exportaciones anuales (USD)



Exportadores	Nombre	Dirección
	CONAPROLE: COOPERATIVA NACIONAL DE PRODUCTOR	Magallanes 1821

Exportadores

Nombre	Dirección
A.N.C.A.P.	Paysandú y Av. del Libertador B
AARHUSKARLSHAMN LATIN AMERICA S.A.	Camino al Paso de la Arena 246
ABAL HNOS. S.A.	Paraguay 1780
ABARLY S.A.	Paraguay 1222
ABASTECIMIENTOS S.R.L.	Cno. Ferruginia s/n
ABBAPLAST S.A.	Juncal 1305 Of 409
ABBOTT LABORATORIES URUGUAY S.A.	Rivera 6329 Of 201
ABEDIL SOCIEDAD ANONIMA	German Imhoff 1026
ABEROL S.A.	Ruta Nacional Nº 1 Km. 48,2.



OPORTUNIDADES COMERCIALES

- › Detecta oportunidades comerciales para productos uruguayos.
- › Una oportunidad comercial es una **demanda** concreta de un **bien** específico.
- › Son detectadas por el dpto. de Inteligencia Competitiva de Uruguay XXI.



Seleccione un país

o
Ingrese un producto o NCM
([Nomenclatura Común del Mercosur](#))

Ingrese su producto o NCM

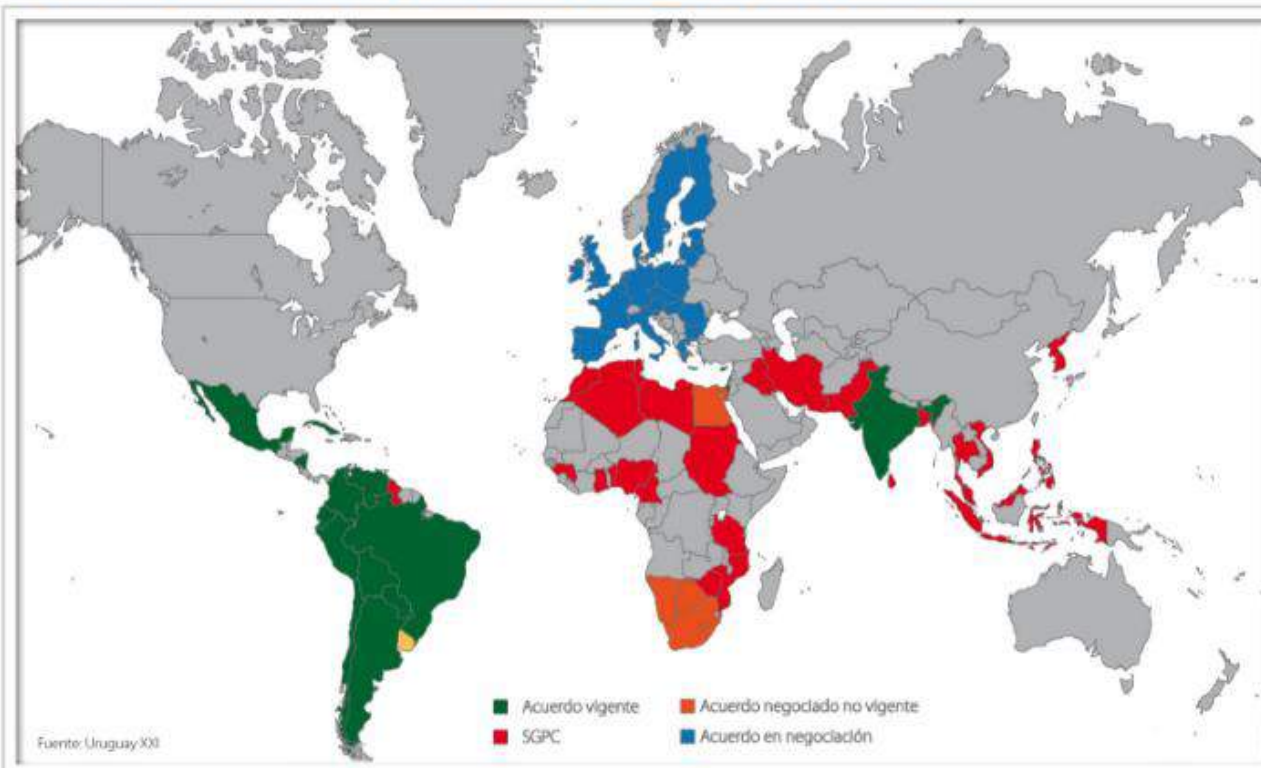
aránd

081040 - Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género vaccinium



SISTEMA DE ARANCELES

★ Acuerdos con preferencia para Acceso a Mercados y otros acuerdos



Sistema de Aranceles

Tipo

Producto

ncm2:

País destino

Ncm	Detalle	Valor	Tipo
0201202000	Cuartos traseros	7	Arancel
0201209020	Trozos de cuartos delanteros	7	Arancel
0201209030	Trozos de cuartos traseros	7	Arancel
0201300010	Cuartos delanteros	7	Arancel



Sistema de Aranceles,
Preferencias y Devolución de Tributos



FICHA PAIS

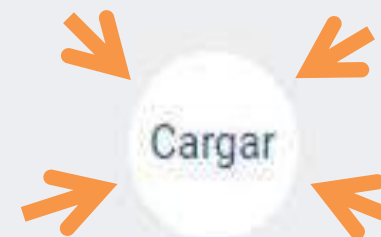
- › Indicadores económicos del país
- › Información comercial del país
- › Oportunidades para productos uruguayos

¿Qué datos está buscando?

- Indicadores Macroeconómicos
- Principales destinos de exportación
- Principales orígenes de importación
- Principales exportaciones e importaciones
- Aranceles Promedios cobrados
- Intercambio comercial con Uruguay
- Algunas inversiones en Uruguay
- Exportaciones de los países de la región
- Oportunidades Comerciales



BUSCAR: RUSIA 



Plan de trabajo con la Asociación





Plan de trabajo

Primeros pasos...

Conocer el panorama en Uruguay

- Importadores y exportadores uruguayos de todos los tipos de nueces
- Orígenes/destinos del comercio
 - Valores y volúmenes

Conocer el panorama en el mundo

- Principales compradores a nivel mundial de nueces
- Principales vendedores a nivel mundial de nueces
- Precios de referencia

Detectar competidores y sus mercados de destino

- Detectar cuáles son mis competidores (en este caso Argentina y Chile)
- Averiguar a qué mercados les venden mis competidores



Plan de trabajo

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN

Seleccionar mercados objetivo

- En función de la información recabada en los pasos anteriores, los potenciales exportadores (*Asociación de Productores Pecan*) seleccionan los mercados objetivo

Investigar condiciones de acceso

- Investigar cuáles son las condiciones para acceder a esos mercados: aranceles a pagar, medidas no arancelarias e impuestos en el país de destino

Buscar y contactar potenciales importadores

- Buscar importadores de nueces en los mercados objetivos
- Iniciar primeros contactos para ofrecer los productos

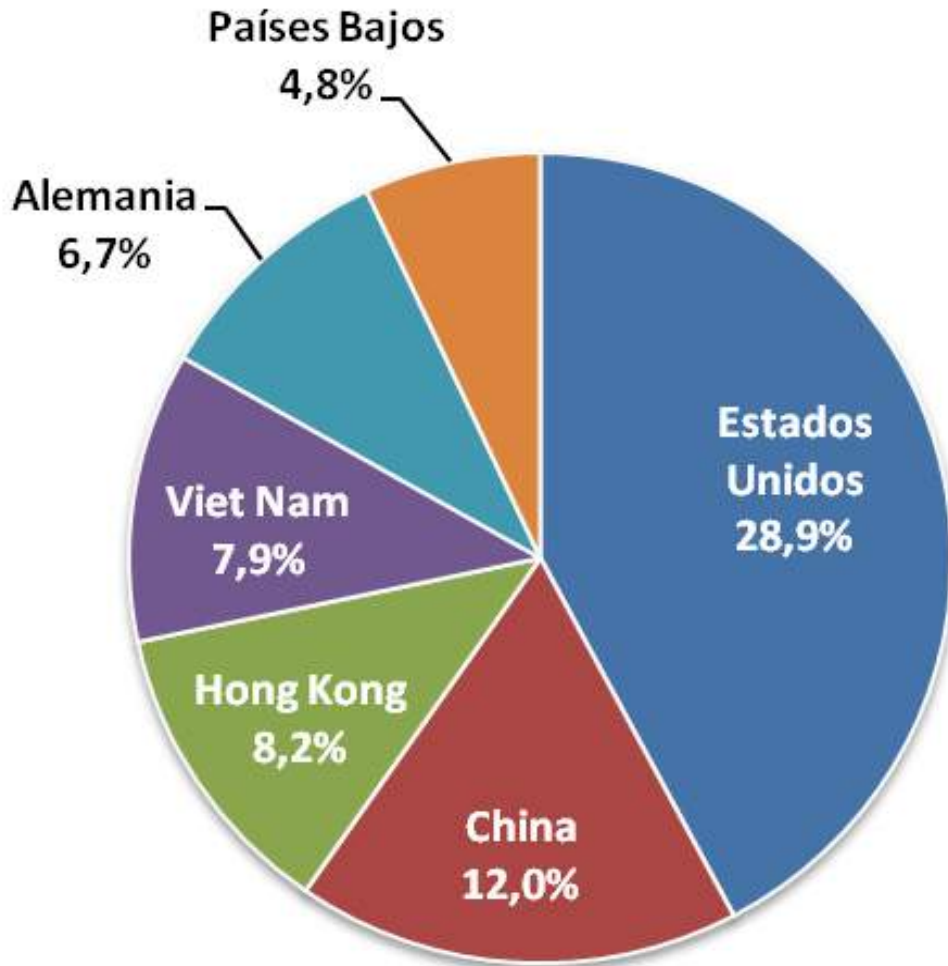
Oportunidades de exportación de la Nuez Pecan





Oportunidades de exportación

Importadores de Nuez Pecan (0802.90) Part.% 2017



11,7%



22,1%



-6,4%



500⁺%



LOS VALORES ADQUIRIDOS POR
LOS PRINCIPALES COMPRADORES
DE NUECES HAN AUMENTADO
ENTRE 2017 Y 2016



Oportunidades de exportación

Precio unitario de importación
(Miles US\$/Toneladas 2017)



US\$ 14,08



US\$ 12,94



US\$ 9,77



US\$ 4,81



US\$ 4,75



US\$ 4,00

En promedio, las compras de nueces a nivel mundial **umentaron 5%** durante los últimos **4 años**



En 2017, se adquirieron a nivel mundial **334.540 toneladas** de Nueces, significando un crecimiento de **195%** en promedio (2013-2017)





Oportunidades de exportación

ARANCELES

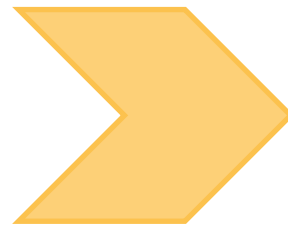
País	Producto	Arancel	Régimen arancelario
Estados Unidos	<i>Nueces Pecan con cáscara</i>	13,00 \$/Ton	NMF
	<i>Nueces Pecan sin cáscara</i>	50,00 \$/Ton	NMF
China	<i>Nueces Pecan con o sin cáscara</i>	24%	NMF
Hong Kong		0%	NMF
Viet Nam		30%	NMF
Alemania		0%	NMF
Países Bajos		0%	NMF



Oportunidades de exportación

Argentina y Chile

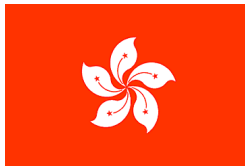
Competidores a nivel internacional en la venta de Nueces Pecan y Nogal



78%



22%



% de exportaciones *nueces pecan* de Argentina en 2017

% de exportaciones *nueces de Nogal* de Chile en 2017



45%



14%

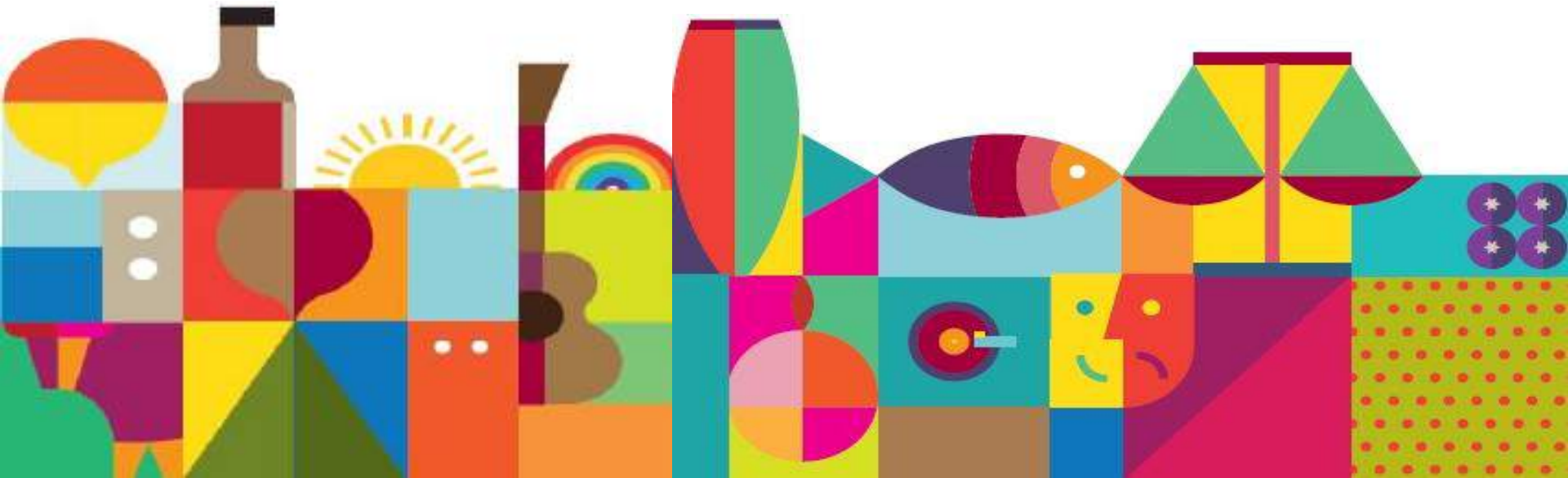


12%

Pasos a seguir:

En función del contexto internacional y las oportunidades para las ventas de Nueces Pecan en el exterior

- 1 – Definir tres o cuatro mercados priorizados
- 2 – Averiguar las condiciones de acceso a los mercados seleccionados
- 3 – Buscar potenciales empresas importadoras en esos destinos



¡Muchas gracias
por su atención!

www.uruguayxxi.gub.uy

competitiva@uruguayxxi.gub.uy



Uruguay XXI

PROMOCIÓN DE INVERSIONES,
EXPORTACIONES E IMAGEN PAÍS