



Embajada de la
República Argentina
Nueva Zelandia

GUIA DE NEGOCIOS NUEVA ZELANDIA 2019



*Elaborada por la Sección Comercial de la Embajada Argentina en
Nueva Zelandia*

Noviembre 2019



Argentina

Nota del autor:

Esta Guía de Negocios de Nueva Zelandia, actualizada a noviembre de 2019, tiene el propósito de funcionar como una orientación al empresario argentino que desee hacer negocios en este país, y no constituye de ninguna manera un asesoramiento legal ni comercial. Por lo tanto, si bien se han hecho todos los esfuerzos posibles para chequear toda la información, esta Embajada no acepta responsabilidad de ninguna índole por posibles errores u omisiones involuntarios.

Antes de iniciar un negocio con contrapartes de Nueva Zelandia, es responsabilidad del interesado consultar con los organismos oficiales de este país, y con su despachante de aduana o bróker, en caso de corresponder.

Índice General

I. INFORMACIÓN GENERAL, TRANSPORTE Y DATOS ECONÓMICOS	1
A) INFORMACIÓN GENERAL	1
i. Localización geográfica.....	1
ii. Datos Básicos.....	1
iii. Mapa Político de Nueva Zelandia	1
B) TRANSPORTE	2
i. Transporte Aéreo	2
ii. Transporte Terrestre	3
iii. Transporte Marítimo	4
C) DATOS MACROECONÓMICOS.....	5
i. Variables Macroeconómicas	5
ii. Política Monetaria	6
D) ESTRUCTURA DE LA ECONOMIA – INFORMACIÓN POR SECTORES.....	7
i. Composición del PBI	7
ii. Sector Primario	7
iii. Sector Manufacturero	10
iv. Sector Terciario (Servicios)	11
II. ACUERDOS COMERCIALES EN LOS QUE PARTICIPA NUEVA ZELANDIA.....	13
A) ACUERDOS EN VIGOR	13
B) ACUERDOS DE DOBLE IMPOSICIÓN VIGENTES	17
C) ACUERDOS EN NEGOCIACION.....	17
III. COMERCIO EXTERIOR DE NUEVA ZELANDIA	20
i. Nueva Zelandia y la importancia del libre comercio	20
A) EXPORTACIONES DE NUEVA ZELANDIA	20
B) IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDIA.....	23
C) DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE NUEVA ZELANDIA	25
IV. RELACIÓN ECONÓMICA BILATERAL CON ARGENTINA.....	29
i. Argentina en perspectiva	29
A) COMERCIO BILATERAL ARGENTINA – NUEVA ZELANDIA	29
B) COMERCIO BILATERAL DESAGREGADO	31
ii. Exportaciones argentinas	31
iii. Importaciones argentinas desde Nueva Zelandia	32
C) INVERSIONES DE NUEVA ZELANDIA EN ARGENTINA	32

V. ARANCELES, DISPOSICIONES ADUANERAS Y PRODUCTOS PROHIBIDOS	33
A) ARANCELES Y DISPOSICIONES ADUANERAS	33
i. Clasificación arancelaria y tasas a abonar	33
ii. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP o GPS en inglés)	34
iii. Franquicias aduaneras	34
iv. Impuestos especiales (Excise duty)	35
v. Ingreso temporario de bienes y muestras comerciales	35
vi. Depósitos fiscales y zonas francas	36
vii. Despachantes de Aduana y “Forwarders”	36
B) PRODUCTOS CUYA IMPORTACIÓN ESTÁ PROHIBIDA O RESTRINGIDA	36
i. Alimentos	36
ii. Productos químicos	36
iii. Neumáticos	37
iv. Aerosoles	37
v. Productos de la pesca	37
vi. Otros productos	37
vii. Productos que necesitan permisos especiales	38
VI. IMPORTACION DE ALIMENTOS – REQUISITOS SANITARIOS Y DE BIOSEGURIDAD	39
A) CONTROLES DE BIOSEGURIDAD	39
i. Medidas de seguridad contenedores	39
ii. Importación de alimentos	40
iii. Gestión de equivalencias y de Estándares Sanitarios de Importación (IHS)	41
iv. Embalajes de madera	41
v. Envío de muestras por correo	42
B) REQUISITOS DE SANIDAD ALIMENTARIA Y ETIQUETADO	42
i. Normativa a cumplimentar	42
ii. Productos de mayor riesgo	42
iii. Etiquetado y otros requerimientos	43
C) IMPORTACIÓN DE CIERTOS PRODUCTOS DE INTERÉS	44
i. Importación de vehículos, sus partes, y maquinarias	44
ii. Importación de Agroquímicos	44
iii. Importación de medicinas veterinarias	45
iv. Importación de cueros	45
v. Importación de productos procesados que contengan ingredientes de origen animal .	45
vi. Importación de productos procesados que contengan ingredientes de origen vegetal	46

vii. Importación de productos que contengan organismos genéticamente modificados (OGM).....	46
viii. Importación de alimento para animales.....	46
ix. Importación de semen o embriones bovinos, y equinos	47
x. Importación de animales vivos.....	47
xi. Importación de semillas para siembra	47
xii. Importación de productos orgánicos.....	47
D) ALGUNOS PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO QUE ARGENTINA ESTÁ ACTUALMENTE EXPORTANDO A NUEVA ZELANDIA	48
VII. HACER NEGOCIOS EN NUEVA ZELANDIA	50
i. Reporte “Doing Business” del Banco Mundial	50
ii. Seguridad jurídica y transparencia	50
iii. Impuestos	51
iv. Regulaciones laborales	51
v. Compras Gubernamentales.....	52
vi. Propiedad intelectual, patentes y marcas	52
vii. Invertir en Nueva Zelanda	52
VIII. INFORMACIÓN PRÁCTICA PARA VIAJEROS DE NEGOCIOS.....	54
A) INGRESO A NUEVA ZELANDIA.....	54
i. Autorización Electrónica de Viaje (NZETA).....	54
ii. Controles de bioseguridad al ingresar al país y productos prohibidos	54
B) ESTADÍA EN NUEVA ZELANDIA.....	56
i. Transporte y alojamiento	56
ii. Clima.....	57
iii. Idiomas	57
iv. Comunicaciones.....	58
v. Seguridad.....	58
vi. Salud	59
C) OTROS DATOS DE INTERÉS.....	59
i. Horarios laborales y calendario vacaciones	60
D) CULTURA DE NEGOCIOS	61
i. Solicitar una reunión	61
ii. Presentación de la empresa y proceso negociador.....	61
IX. SITIOS WEB Y CONTACTOS DE INTERÉS	63

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Principales puertos de Nueva Zelandia (en volumen operado).....	4
Cuadro 2: Principales variables Macroeconómicas de Nueva Zelandia (2015-2019).....	5
Cuadro 3: Principales variables Macroeconómicas de Argentina (2015-2019).....	6
Cuadro 4: Tipo de cambio promedio NZ\$/USD (2016-2019).....	6
Cuadro 5: Principales exportaciones de Bienes y Servicios de NZ al mundo (FOB). Año terminado el 31/03/2018.....	20
Cuadro 6: Principales importaciones de Bienes y Servicios de NZ desde el mundo (VFD). Año terminado el 31/03/2018.....	23
Cuadro 7: Distribución geográfica de las exportaciones de Nueva Zelandia (FOB). Año terminado el 31/03/2018.....	25
Cuadro 8: Distribución geográfica de las importaciones de Nueva Zelandia (VFD). Año terminado el 31/03/2018.....	27
Cuadro 9: Comercio de bienes y servicios en Millones de NZ\$, período anual Ene-Dic.....	29
Gráfico 1: Comercio de bienes y servicios en Millones de NZ\$, período anual Ene-Dic.....	29
Cuadro 10: Comercio de servicios en Millones de NZ\$ para período anual Ene-Dic.....	30
Cuadro 11: Exportaciones argentinas a Nueva Zelandia en 2018, en NZ\$.....	31
Cuadro 12: Importaciones argentinas desde Nueva Zelandia en 2018, en NZ\$.....	32
Cuadro 13: Principales Productos Agropecuarios y Primarios que Argentina exporta a Nueva Zelandia	48

I. INFORMACIÓN GENERAL, TRANSPORTE Y DATOS ECONÓMICOS

A) INFORMACIÓN GENERAL

i. Localización geográfica

Nueva Zelandia está situada en el sur del océano Pacífico, a 9.600 Km. al oeste del subcontinente sudamericano y a 2.200 Km. al este de Australia. El país está compuesto por varias islas, siendo las dos mayores y más importantes la Isla Norte y la Isla Sur, separadas por el Estrecho de Cook. La capital, Wellington, está situada al sur-oeste de la Isla Norte, casi en la misma latitud que San Carlos de Bariloche en la Argentina.

ii. Datos Básicos

- Superficie total: 267.707 km²
- Clima: templado en el norte, frío en el sur
- Idiomas oficiales: inglés, maorí y lenguaje de señas de Nueva Zelandia (las negociaciones y/o acuerdos se realizan en inglés)
- Población total: 4.917.000 (estimado por Stats NZ al 30/06/2019)
- Principales ciudades: Auckland (1.571.000 habitantes), Christchurch (369.000), Wellington (203.000)

iii. Mapa Político de Nueva Zelandia

Es importante destacar que el sistema de gobierno de Nueva Zelandia no es federal como lo es el de Argentina por ejemplo. En este país no existen “Gobernadores” para cada región, sino que por debajo del Gobierno Nacional, regido bajo un sistema Parlamentario con un Primer Ministro, existen Consejos Regionales y Alcaldes electos por la población.

Las regiones más importantes en términos económicos son: Auckland, Canterbury, Wellington, Waikato, y Otago. Una parte muy relevante de la industria y los servicios del país se localizan en Auckland, ciudad adonde se instalan la mayor parte de los inmigrantes. Las regiones de Canterbury y Waikato son las más ricas en términos de agricultura, principalmente ganadería y lácteos, mientras que en Wellington se sitúa la capital y la industria cinematográfica, y Otago es la principal región turística del país, con un muy fuerte crecimiento en los últimos años.



B) TRANSPORTE

i. Transporte Aéreo

Existen dos aeropuertos internacionales que reciben vuelos de larga distancia: el "Auckland International Airport Limited" y el "Christchurch International Airport Limited". A la vez hay varias ciudades más pequeñas que reciben vuelos de Australia o

la zona, como ser Wellington o Queenstown. No obstante, la gran mayoría de los vuelos internacionales llegan a Auckland, y luego debe hacerse conexión con vuelos domésticos desde allí.

Las compañías que ofrecen servicios de vuelos domésticos en Nueva Zelandia son Air New Zealand – la aerolínea nacional- y Jetstar – compañía de bajo costo propiedad de la aerolínea australiana Qantas -. Los precios de los pasajes son muy variables, dependiendo del tiempo de anticipación con que se los adquiera. La oferta de vuelos entre las ciudades más importantes es muy buena y el avión es el mejor medio de transporte para distancias largas.

La conexión con Argentina es excelente gracias al vuelo directo entre Auckland y Ezeiza, operado por Air New Zealand desde diciembre de 2015. La duración del vuelo es de 12 horas promedio, y la frecuencia es de 3 vuelos semanales en invierno, y 5 en verano. La otra opción es el vuelo de LATAM desde Santiago de Chile, que hace escala en Auckland 3 veces por semana en su ruta a Sydney, Australia.

Para obtener más información acerca de los aeropuertos más importantes de Nueva Zelandia, puede dirigirse a las siguientes páginas de internet:

Wellington: <https://www.wellingtonairport.co.nz/>

Auckland: <https://www.aucklandairport.co.nz/>

Christchurch: <https://www.christchurchairport.co.nz/en/>

Queenstown: <https://www.queenstownairport.co.nz/>

ii. Transporte Terrestre

La red de carreteras en Nueva Zelandia está muy extendida y en su enorme mayoría, asfaltada. No obstante, hay muy pocas autopistas y la mayor parte de las rutas son de mano y contramano, aunque muchas cuentan con un tercer carril cada cierta cantidad de kilómetros, para efectuar sobrepasos. La velocidad máxima en rutas es de 100km/h, bajando muchas veces a 80km/h y a 50km/h cada vez que se atraviesa un pueblo, algo muy común. El terreno en ambas islas es mayormente ondulado (colinas, montañas, etc.) con muchas partes sinuosas y angostas lo que también dificulta tener un promedio de velocidad constante. A su vez se debe ajustar el manejo a las condiciones climáticas, que a veces pueden resultar extremas. Por todo esto, debe tenerse en cuenta que en Nueva Zelandia se tarda más en recorrer una determinada distancia que en otros países, como Argentina.

Se puede cruzar en automóvil desde la Isla Norte (puerto de Wellington) a la Isla sur (ciudad de Picton) en ferry, un viaje que dura 3 horas y media. Las dos empresas de ferry son Interislander (<https://www.greatjourneysfnz.co.nz/interislander/>) y Bluebridge (<https://www.bluebridge.co.nz/>).

A quienes tengan planes de conducir en Nueva Zelanda se les sugiere visitar la página oficial de NZ Transport Agency: <https://www.nzta.govt.nz/traffic-and-travel-information/>

Manejar sigue siendo la mejor opción para trasladarse entre ciudades cercanas, y en todos los aeropuertos nacionales y regionales, así como pequeñas ciudades, pueden encontrarse varias opciones para alquiler de vehículos. Los extranjeros pueden manejar en Nueva Zelanda con su licencia de conducir extranjera vigente debidamente traducida. No se acepta la “Licencia Internacional”.

Otra opción es el servicio de ómnibus de larga distancia, aunque los servicios no tienen la frecuencia que tienen en la Argentina por ejemplo. Los precios son más accesibles que el avión o el alquiler de un vehículo, pudiéndose comprar los pasajes por internet. La empresa que provee este servicio es Intercity: <https://www.intercity.co.nz/>

En Nueva Zelanda no existen trenes de alta velocidad. Los trenes existentes son de carga o tienen como finalidad principal el turismo. La empresa estatal KiwiRail es la operadora de estos servicios, los cuales pueden chequearse en esta página: <https://www.kiwirail.co.nz/>

iii. Transporte Marítimo

Los puertos cumplen un rol fundamental en la conexión de Nueva Zelanda con el mundo, ya que el 99% del comercio internacional del país es por vía marítima. La gran mayoría son operados por privados. En 2017, todos los puertos del país sumados manejaron una carga de 1,94 m de TEU (*20 foot equivalent unit*). Los principales puertos del país (por volumen operado) son:

Cuadro 1: Principales puertos de Nueva Zelanda (en volumen operado)

PUERTO	VOLUMEN OPERADO EN 2017 (TEU)	PAGINA INTERNET
TAURANGA	774.703	http://www.port-tauranga.co.nz/
AUCKLAND	580.351	http://www.poal.co.nz/
LYTTELTON (CHRISTCHURCH)	279.818	http://www.lpc.co.nz/
NAPIER	172.792	https://www.napierport.co.nz/
OTAGO (DUNEDIN)	129.544	https://www.portotago.co.nz/
WELLINGTON	77.403	http://www.centreport.co.nz/

Fuente: Champion Freight NZ - <https://www.championfreight.co.nz/largest-nz-ports>

C) DATOS MACROECONÓMICOS

i. Variables Macroeconómicas

Nueva Zelandia tiene una economía pequeña y abierta que opera bajo los principios del libre mercado. Cuenta con una industria manufacturera relativamente pequeña en términos internacionales, muy competitiva en el sector de alimentos, y un gran sector de servicios que complementa un sector agrícola altamente eficiente orientado a la exportación. La alta proporción de horas de sol en invierno y las considerables precipitaciones proporcionan una base ideal para la agricultura pastoral, la silvicultura, la horticultura y la generación de energía eléctrica. Nueva Zelandia es también un destino popular de turistas del exterior, por lo que el turismo es una fuente importante de ingresos para el país.

En las últimas tres décadas, la economía de Nueva Zelandia pasó de ser una de las más reguladas de la OCDE a una de las menos reguladas. En 2019 el Banco Mundial publicó el Informe “Doing Business 2020” en el que ubica a Nueva Zelandia como “el mejor país del mundo para hacer negocios”, entre 190 países analizados. Según el reporte, Nueva Zelandia tiene el menor número de requerimientos para abrir un negocio, y el menor tiempo necesario (medio día). Asimismo, el Gobierno fue felicitado por tener toda la información sobre las regulaciones para la construcción en sus páginas web.

Cuadro 2: Principales variables Macroeconómicas de Nueva Zelandia (2015-2019)

Variable Económica	Unidades	2015	2016	2017	2018	2019*
Producto Bruto Interno a precios constantes	Incremento porcentual	4,00	4,19	2,56	2,99	2,52
Producto Bruto Interno a precios corrientes	Billones Dólares EE.UU	175,40	185,06	200,32	203,40	210,48
Producto Bruto Interno per cápita a precios corrientes	Dólares EEUU	37.742	38.983	41.350	41.267	41.989
Inversión total	Porcentaje del PBI	22,99	23,30	23,24	24,05	24,43
Inflación	Incremento porcentual anual	0,31	0,64	1,85	1,65	1,96
Tasa de desempleo	Porcentaje de la fuerza laboral	5,38	5,13	4,70	4,25	4,36
Deuda Pública Bruta	Porcentaje del PBI	34,37	33,53	31,61	29,39	28,06
Balance de cuenta corriente	Porcentaje del PBI	-2,96	-2,16	-2,90	-3,99	-4,37

* datos estimados

Fuente: Fondo Monetario Internacional - World Economic Outlook

A fin de poner en perspectiva estos valores, se adjuntan los mismos datos referidos a la Argentina

Cuadro 3: Principales variables Macroeconómicas de Argentina (2015-2019)

Variable Económica	Unidades	2015	2016	2017	2018	2019*
Producto Bruto Interno a precios constantes	Incremento porcentual	2,73	-2,08	2,67	-2,52	-1,20
Producto Bruto Interno a precios corrientes	Billones Dólares EE.UU	642,46	556,77	642,93	518,09	477,74
Producto Bruto Interno per cápita a precios corrientes	Dólares EEUU	14.895	12.773	14.588	11.627	10.604
Inversión total	Porcentaje del PBI	17,07	19,05	18,76	20,77	16,97
Inflación	Incremento porcentual anual	n/a	n/a	25,68	34,28	43,69
Tasa de desempleo	Porcentaje de la fuerza laboral	6,53	8,47	8,35	9,20	9,94
Deuda Pública Bruta	Porcentaje del PBI	52,56	53,06	57,11	86,29	75,90
Balance de cuenta corriente	Porcentaje del PBI	-2,74	-2,71	-4,92	-5,35	-1,98

* datos estimados

Fuente: Fondo Monetario Internacional - World Economic Outlook

ii. Política Monetaria

La política monetaria es dictada por el Reserve Bank of New Zealand (RBNZ) –Banco Central- con acuerdo del Ministerio de Finanzas. En 2018 se agregó el objetivo de mantener un bajo desempleo al histórico de sostener la inflación entre un 1 y un 3% anual. La “Official Cash Rate” (OCR-inglés) es la tasa de interés establecida por la RBNZ, utilizada para influir en el nivel de la actividad económica y la inflación. La OCR era de 3,50% a principios de 2015, luego de lo cual se fue bajando hasta 1,75% en noviembre de 2016, y 1% a octubre de 2019. Esta tasa relativamente baja estimula la demanda a través del crédito más barato, sin que se verifiquen incrementos en las tasas de inflación. La inflación anual se mantiene por debajo del 2%.

Cuadro 4: Tipo de cambio promedio NZ\$/USD (2016-2019)

Tipo de cambio promedio anual	2016	2017	2018	2019*
NZ\$ / U\$S	1,436	1,407	1,446	1,503

*Datos hasta octubre de 2019

Fuente: Elaboración propia en base a datos de X-Rates.com

iii. Política fiscal

En 1994, el Gobierno promulgó la Ley de Responsabilidad Fiscal. La Ley tenía por objeto ayudar a lograr una gestión fiscal coherente y de buena calidad a largo plazo, a fin de hacer una contribución importante a la estabilidad económica del país y mejorar las posibilidades de prestar una gama de servicios de manera sostenida.

En 2014/15 el Gobierno alcanzó superávit por primera vez desde la crisis financiera mundial y el mismo se mantiene hasta la actualidad, ascendiendo al 1,1% del PBI en junio 2018¹

El gasto público como porcentaje del Producto Bruto significó el 28,1% en junio 2018, y la deuda neta del Tesoro ascendió al 20,8% del PBI en el mismo período, acercándose a la meta del 20% que impone la Ley de Responsabilidad Fiscal.

D) ESTRUCTURA DE LA ECONOMIA – INFORMACIÓN POR SECTORES

i. Composición del PBI

En el año 2017, la conformación del PBI por sector, en porcentajes sobre el PBI total², fue la siguiente:

- Sector Servicios: 66,23%

Principales subsectores: Alquileres y servicios inmobiliarios 13 %

Servicios técnicos, científicos y profesionales 10,1%

Comercio minorista y alojamiento 7%

Servicios médicos 6%

Servicios financieros y seguros 5,7%

- Industria manufacturera: 9,83%
- Construcción: 6,33%
- Agricultura, Pesca y Silvicultura: 5,5%

Fuente: Statistics New Zealand

ii. Sector Primario

¹ Budget Economic and Fiscal Update Mayo 2018

² El PBI total incluye impuestos no asignados (como el IVA), por lo que suma de los porcentajes es menor al 100%

Las actividades agropecuaria, forestal, minera y pesquera desempeñan un papel fundamental en la economía de Nueva Zelandia, particularmente en las exportaciones y en el nivel de empleo. De acuerdo con los datos publicados por el Ministerio de Industrias Primarias (Ministry for Primary Industries) de Nueva Zelandia, en el año fiscal 2016-2017, el sector primario aportó más de NZ\$ 38.000 millones en exportaciones, de los cuales casi NZ\$ 15.000 millones correspondieron a los productos lácteos, NZ\$ 8.300 millones a carne y lana y NZ\$ 5.500 a productos forestales. Es dable destacar que, a diferencia de Argentina, el monto de las ventas de granos es muy menor, alcanzado el 1% del total de las exportaciones primarias.

Actividades agropecuarias

La producción de leche es la actividad predominante, seguida de la producción de carne vacuna, ovina, la fruticultura y la horticultura. Nueva Zelandia cuenta con la empresa Fonterra, principal exportador mundial de leche.

Las ventas del sector lácteo representaron un 38% de las exportaciones totales del sector primario de Nueva Zelandia en 2017, y son el principal producto de exportación a China, el primer comprador mundial de bienes de este país.

Otros compradores importantes de la leche de Nueva Zelandia son Japón, Indonesia, Malasia, Taiwán, EE.UU y Australia³.

Carnes y lana

Las exportaciones de carnes y lana representan el 22% de las ventas del sector primario, y sus mercados más importantes son: EE.UU, China, la UE y el Reino Unido. A partir de la firma del CPTPP se abre la posibilidad para Nueva Zelandia de exportar a Japón en las mismas condiciones ventajosas que Australia⁴.

En 2017 las ventas de carne vacuna representaron el 32,4% de las ventas del sector carnes + lana (total NZ\$ 8.356 millones), seguidas por la carne de cordero con el 29,2%. Las exportaciones de lana ascendieron a NZ\$ 522 millones⁵.

Horticultura

El sector llamado de “horticultura” exportó por más de NZ\$ 5.000 millones en 2017. En este sector está incluido el vino, cuyas ventas alcanzaron los NZ\$ 1.600 millones ese año, al mismo nivel que los kiwis. Con NZ\$ 700 millones les siguen las peras y manzanas, y con valores menores otros tipos de hortalizas como cerezas, paltas y arvejas. Las ventas de vinos se concentran principalmente en EE.UU, Reino Unido y Australia, mientras que los kiwis se venden a la UE, Japón y China.

Otros productos

³ Idem anterior

⁴ Idem anterior

⁵ Idem anterior

En este rubro se cuentan varios productos, como ser suplementos dietarios, alimentos infantiles, cereales para desayuno, galletitas, miel, pollos, entre otros. Las exportaciones de este agregado heterogéneo fueron de NZ\$ 2.532 millones en 2017, la mayor parte a Australia ya que se reconocen mutuamente las normas de sanidad alimentaria, aunque China crece año a año como mercado. Dentro de este agregado se pueden destacar las ventas de miel (Nueva Zelanda cuenta con la reconocida “Manuka Honey”) por NZ\$ 330 millones, de chocolates y golosinas por NZ\$ 305, y los cereales procesador por NZ\$ 282 millones.⁶

Silvicultura

El clima y los suelos de Nueva Zelanda son muy adecuados para la producción de madera. Más de la mitad del territorio neozelandés está compuesto de tierras arables y pasturas, y cerca de un cuarto está cubierto por bosques, incluyendo alrededor de 1.8 millones de hectáreas dedicadas a la silvicultura (aproximadamente 7 por ciento del área terrestre del país), que producen más del 99% de la madera en el país. La silvicultura y explotación forestal representa alrededor del 1% del PBI y es la base de una importante industria de exportación. Casi el 70% de la producción maderera se exporta, en una variedad de formas, incluyendo troncos, astillas de madera, madera aserrada, celulosa, papel y otros productos de madera manufacturados, incluidos muebles.

En el año que terminó en junio de 2017, las exportaciones del sector forestal fueron de NZ\$ 5.400 millones, un 6,7% más que el año anterior. Los principales mercados fueron los países asiáticos como China, Japón y Corea del Sur, y Australia⁷.

Casi un 50% de las exportaciones del sector forestal corresponden a troncos sin procesar, con destino principal en China, seguidos por la madera aserrada con un 15% y la pasta celulosa con un 12%, estos últimos rubros con mayor dispersión en mercados (Australia, EE.UU, Japón, etc.)⁸

Pesca

Nueva Zelanda tiene una Zona Económica Exclusiva (ZEE) de cuatro millones de kilómetros cuadrados, con una gran variedad de peces costeros, peces grandes de aguas profundas, calamar y atún. La pesca es una importante industria de Nueva Zelanda y un importante generador de ingresos por exportaciones. Sus aguas costeras también son adecuadas para la acuicultura.

Las especies de exportación más importantes son los mejillones neozelandeses, el salmón, el hoki, el calamar, la caballa y el atún. El 90% de la producción comercial de mariscos de Nueva Zelanda se exporta.

⁶ Idem anterior

⁷ Situation and Outlook for Primary Industries (SOPI), Ministry of Primary Industries, Marzo 2018

⁸ Idem anterior

Luego de un fuerte crecimiento en 2016, las exportaciones del sector se estancaron en 2017 al caer 1,4% en relación a ese año, por un valor de NZ\$ 1.744 millones.

Energía y minerales

La Ley de la Zona Económica Exclusiva y la Plataforma Continental aprobada en 2012, exige que todas las operaciones petroleras y minerales dentro de la ZEE y la plataforma continental soliciten el consentimiento de la Autoridad de Protección Ambiental. Por su parte, el 12 de abril de 2018 la Primer Ministro Jacinda Ardern anunció que no se otorgarían más permisos de exploración de petróleo y gas mar adentro, aunque se respetarían las licencias de los proyectos en curso. Actualmente hay 22 proyectos offshore, que cubren 100.000 km² y se extienden hasta 2030.

La cantidad de energía ofrecida en el mercado en 2016 no tuvo cambios con respecto a 2015, con una disminución del 2,4% en la producción de carbón y petróleo y una caída de 19% en los volúmenes exportados, a su nivel más bajo desde 2005. A su vez, las importaciones crecieron un 5,4%, principalmente por las compras de diesel al exterior. Las energías renovables aportan el 40% del total de la energía de Nueva Zelandia. Especialmente importante es la hidroeléctrica, cuya generación creció un 5,6% en 2016. Nueva Zelandia es el 4to país de la OCDE en participación de renovables en generación total de energía.⁹

Las energías renovables más importantes son la hidroeléctrica, la geotermal y la biomasa. La energía solar es todavía poco relevante, con sólo un 0,2% de la energía total.

iii. Sector Manufacturero

De acuerdo al informe “Beyond commodities: Manufacturing into the future” elaborado por el Ministerio de Negocios, Innovación y Trabajo, la industria representó el 12% de la economía de Nueva Zelandia en 2017, empleando a 240.000 personas – el 11% de la fuerza laboral total - y aportando la mitad de las exportaciones totales y el 70% de las exportaciones de bienes – NZ\$ 36.000 millones año junio 2017 -. Un tercio de las empresas y el empleo industrial se ubica en Auckland.

El sector manufacturero de Nueva Zelanda se orienta principalmente a sectores de baja y media-baja tecnología, particularmente alimentos y bebidas, metalúrgica, textiles, plásticos, papel, celulosa, madera y materiales de construcción. En 2016 estos sectores sumaron el 82% del valor agregado del sector, mientras que un 12% correspondió a media alta tecnología, y sólo un 6% a alta. Esto se debe a que por su aislamiento geográfico y mercado pequeño, el país no puede competir con potencias industriales en la producción de bienes de mayor tecnología o en cuya manufactura son importantes las economías de escala (por ejemplo los electrónicos y los farmacéuticos). Nueva Zelandia tiene déficit externo en el sector industrial ya que el

⁹ Energy in New Zealand 2017 - Minister of Business, Employment and Innovation

mercado local está abierto para la importación desde las reformas económicas de mediados de la década de 1980.

Un problema que enfrenta la industria en Nueva Zelanda es la baja productividad. La misma creció sólo un 0,2% anual entre el 2005 y el 2015, por debajo del resto de los sectores productivos.

El subsector de Alimentos y Bebidas es la forma en la cual se agrega valor a la producción agrícola del país y representa el 32% del PBI manufacturero, aportando el 71% de las exportaciones industriales en 2017 – ventas por NZ\$ 26.000 millones -. La rama industrial que más empleo genera – 30.000 personas – también pertenece a este sector, ya que es el procesamiento de carne.

Luego se ubica el subsector de Maquinaria y Equipo, con el 17% del PBI industrial, seguido por Químicos y Refinación, con el 12%.

La mayoría de las firmas industriales en Nueva Zelanda son PYMES, de hecho en todo el país sólo hay 300 empresas con más de 100 empleados, 108 de ellas en el sector de alimentos y bebidas. Un 47% de las empresas no tiene empleados, y sólo un 3% emplea más de 50 personas. No hay clusters industriales significativos.

Las firmas industriales son las que más invierten en investigación y desarrollo (I&D) en Nueva Zelanda, el monto total por este concepto en 2016 ascendió a NZ\$ 671 millones. Sin embargo, el nivel de inversión en I&D como porcentaje del PBI de Nueva Zelanda es relativamente bajo en términos internacionales, siendo de 1,28% en 2015, por debajo del promedio de la OCDE de 2,38%¹⁰.

iv. Sector Terciario (Servicios)

El sector de servicios de Nueva Zelanda representa alrededor de dos tercios del PBI, y tiene una base relativamente amplia de actividades

Las mayores contribuciones del sector a la actividad económica general se registran en los rubros servicios de alquiler y bienes raíces (13%), comercio al por menor y al por mayor (12%), y servicios profesionales y administrativos (10%).

En la última década, el sector de servicios fue el responsable del crecimiento en el empleo en Nueva Zelanda, creando 156.000 puestos de trabajo. Actualmente emplea al 58% de la fuerza laboral.¹¹

Las exportaciones de servicios son un aporte muy importante a la economía de Nueva Zelanda, entre las cuales se destaca el turismo.

Turismo

El turismo es una de las mayores fuentes de ingresos de divisas y una industria de gran crecimiento en Nueva Zelanda. El paisaje del país, su entorno natural y una amplia

¹⁰ Idem anterior

¹¹ New Zealand Manufacturing Report – Ministry of Business, Innovation and Employment - 2018

gama de actividades al aire libre hacen del país un destino turístico popular. En el año hasta mayo de 2018 Nueva Zelanda recibió a 3.804.770 visitantes, lo que significó un crecimiento de 5,3% con respecto al año anterior. Desde 2014 el crecimiento interanual en el número de turistas es mayor al 5%, con un pico de 11% en 2016.

En el año terminado en marzo de 2017 el turismo internacional contribuyó con NZ\$ 14.500 millones (incluyendo pasajes aéreos) a la economía neozelandesa, el 20,7% del total de las exportaciones del país.

A la vez, el turismo aporta el 5,9% del PBI de Nueva Zelanda, y genera indirectamente otro 4,6%. En cuanto a empleo, 230.800 personas trabajan en el sector, es decir un 8,4% de la fuerza laboral del país.¹²

Por su parte, 2.906.000 neozelandeses viajaron al exterior en el año finalizado en mayo 2018, un 7% de incremento con respecto al año anterior. El 42% eligió Australia como destino. Le siguen, a mucha distancia, EE.UU, Fiji, China y Reino Unido. Es de destacar el salto de 17% a/a en viajes a China¹³.

¹² Key Tourism Statistics – Ministry of Business, Innovation and Employment – 28 June 2018

¹³ Idem anterior

II. ACUERDOS COMERCIALES EN LOS QUE PARTICIPA NUEVA ZELANDIA¹⁴

Nueva Zelanda es uno de los países con menores barreras al comercio internacional. A nivel doméstico, las tarifas han sido reducidas sistemáticamente y los controles cuantitativos a las importaciones han sido eliminados. A nivel multilateral, el país sostiene una política de libre comercio muy activa en la Organización Mundial del Comercio y a nivel regional en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por su sigla en inglés).

A) ACUERDOS EN VIGOR

1) Contraparte: Australia

Nombre: NZ-Australia Closer Economic Relations (CER)

Año entrada en vigencia: 1983

Principales características:

- Todos los aranceles y cuotas fueron eliminados en 1990, por lo que casi la totalidad de los bienes que pueden ser legalmente comercializados en un país también pueden ser vendidos en el otro.
- El Protocolo de Servicios de 1989 permite el libre comercio de servicios
- Los ciudadanos de cada país pueden viajar, estudiar, trabajar y ejercer su profesión en el otro país sin necesidad de visado
- Luego de la entrada en vigencia del Protocolo de Inversiones en 2013, se liberalizó fuertemente el flujo de capitales entre ambos países
- Los estándares para la venta de alimentos son comunes para ambos países, por lo que se facilita el comercio en comidas y bebidas

2) Contraparte: República Popular China

Nombre: New Zealand – China Free Trade Agreement

Año de entrada en vigencia: 2008

Principales características:

- Las exportaciones neozelandesas de bienes a China se cuadruplicaron desde la firma del TLC, y China es hoy el principal socio comercial de Nueva Zelanda
- El 97% de los productos exportados por Nueva Zelanda a China entran sin arancel
- Todas las importaciones chinas entran sin arancel a Nueva Zelanda
- Facilidades para visado de negocios

¹⁴ Sección elaborada en base a información oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio de Nueva Zelanda (MFAT). <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/>

- Mayor cooperación en la temática de barreras sanitarias y fitosanitarias al comercio
- Actualmente se está negociando una actualización del TLC

3) Contrapartes: Países de la ASEAN (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam, Filipinas) **y Australia**

Nombre: AANZFTA

Año de entrada en vigencia: 2010

Principales características:

- La ASEAN como conjunto es el quinto socio comercial de Nueva Zelandia.
- 99% de los aranceles a las exportaciones de Nueva Zelandia a Indonesia, Malasia, Filipinas y Vietnam serán eliminados en 2020.
- Reglas de origen muy favorables para que los productos de Nueva Zelandia sean usados como insumos en las cadenas de valor de la región
- Protección de las inversiones
- Facilidades de visado

4) Contraparte: Hong Kong

Nombre: NZ-Hong Kong, China Closer Economic Partnership

Año de entrada en vigencia: 2011

Principales características:

- Facilita que Hong Kong se utilice como plataforma para el comercio con China
- Mejor acceso al mercado de servicios de Hong Kong
- Igualdad de trato en compras gubernamentales
- Eliminación de aranceles al comercio de bienes
- Acuerdo entre Aduanas de ambos países para agilizar el despacho aduanero
- Normas comunes en medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, comercio electrónico, entre otros.

5) Contraparte: Malasia

Nombre: NZ – Malaysia Free Trade Agreement

Año de entrada en vigencia: 2010

Principales características:

- Este TLC es superador del AANZFTA, que incluye a Malasia

- Se eliminaron aranceles para el 99,5% de las exportaciones neozelandesas a Malasia
- Reglas de origen simplificadas: no se necesitan certificados de origen
- Mejor acceso para los proveedores de servicios

6) Contraparte: Tailandia

Nombre: NZ-Thailand Closer Economic Partnership

Año de entrada en vigencia: 2005

Principales características:

- Desde la entrada en vigor del acuerdo se duplicó el comercio bilateral
- No hay capítulo de servicios, los cuales están incluidos en el AANZFTA
- Todos los aranceles y cuotas a las exportaciones neozelandesas se eliminarán para 2025.
- Reglas de origen simplificadas: no se necesitan certificados de origen
- Trato nacional para inversores
- Normas comunes en medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, comercio electrónico, entre otros.

7) Contraparte: Singapur

Nombre: NZ-Singapore Closer Economic Partnership

Año de entrada en vigencia: 2001

Principales características:

- Singapur es el socio comercial más importante de Nueva Zelandia en el Sudeste Asiático
- Singapur es uno de los hubs que conecta a Nueva Zelandia con todo el mundo, gracias a los vuelos de Singapore Airlines
- Ya está en vigor la actualización del Acuerdo, firmada en 2018
- No hay aranceles al comercio bilateral
- Libertad para el comercio de servicios
- Facilidades para los visados de negocios y de trabajo
- Compras gubernamentales
- Facilidades para el comercio electrónico
- Protección a los inversores

8) Contraparte: República de Corea

Nombre: NZ – Korea Free Trade Agreement

Año de entrada en vigencia: 2015

Principales características:

- Hasta el 2030 se irán eliminando los aranceles para el 98% de las exportaciones de Nueva Zelanda. Actualmente el 67% de dichas exportaciones no pagan arancel.
- Normas comunes en medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, regulaciones técnicas.
- Compras gubernamentales
- Protección de las inversiones
- Facilidades para el comercio de servicios

9) Contraparte: Taiwán

Nombre: Agreement between New Zealand and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu on Economic Cooperation (ANZTEC)

Año de entrada en vigencia: 2013

Principales características:

- Liberalización del comercio de bienes y servicios
- Facilitación de inversiones
- Facilidades para visado de negocios
- Compras gubernamentales
- Acuerdo de Servicios Aéreos

10) Contrapartes: Brunei, Singapur, Chile

Nombre: Trans-Pacific Strategic Economic Partnership (P4)

Año de entrada en vigencia: 2006

Principales características:

- Primer acuerdo comercial en unir países de Asia, Oceanía y América. En este acuerdo se basó el Trans Pacific Partnership (TPP-11) más abarcativo firmado en 2018.
- Los aranceles para las exportaciones de Nueva Zelanda a Brunei y Chile se eliminaron en 2017.
- Compras gubernamentales
- Facilitación del comercio de servicios
- Normas comunes en medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, regulaciones técnicas, propiedad intelectual, etc.

11) Contrapartes: Australia, Brunei, Malasia, Singapur, Vietnam, Japón, Canadá, México, Perú, Chile

Nombre: Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP o TPP-11)

Año de entrada en vigencia: 2018

Principales características:

- El acuerdo se firmó en marzo de 2018 y ya entró en vigencia para Nueva Zelanda, dado que su Gobierno lo ratificó. No obstante, aún no está en vigor en países como Chile o Perú, que aún no lo han ratificado.
- Se llama “progresivo” porque incluye compromisos laborales y medioambientales de avanzada.
- Las economías involucradas suman el 13% del PBI mundial y son el destino del 30% de las exportaciones de Nueva Zelanda. Además, son el origen del 65% de la Inversión Extranjera Directa en Nueva Zelanda.
- Es el primer acuerdo comercial de Nueva Zelanda con Japón, Canadá, México y Perú.
- Se abre un mercado de 480 millones de personas para los exportadores neozelandeses.
- No se aplican cláusulas obligatorias de arbitraje inversor- Estado
- Con el tiempo se eliminarán todos los aranceles a las exportaciones neozelandesas a estos mercados, con excepción de la carne vacuna a Japón, y productos lácteos a Canadá, Japón y México.

B) ACUERDOS DE DOBLE IMPOSICIÓN VIGENTES

Nueva Zelanda tiene Acuerdos para evitar la Doble Imposición vigentes con los siguientes países: Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, China, República Checa, Dinamarca, Fiyi, Finlandia, Francia, Alemania, Hong Kong, India, Indonesia, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Malasia, México, Países Bajos, Noruega, Papúa Nueva Guinea, Filipinas, Rusia, Polonia, Samoa, Singapur, Sudáfrica, España, Suecia, Suiza, Taiwán, Tailandia, Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido, Vietnam, y Estados Unidos. A la fecha no hay acuerdo de este tipo firmado con Argentina.

C) ACUERDOS EN NEGOCIACION

1) Contraparte: Unión Europea

Nombre: EU – NZ Free Trade Agreement

Las negociaciones para concretar este TLC comenzaron en 2018 y no se centran sólo en el comercio sino también en cuestiones sociales y ambientales como cambio climático,

equidad de género, derechos indígenas, estándares laborales, y desarrollo sostenible. Nueva Zelandia espera terminar las negociaciones en 2020 o 2021, atento afirmar que mantienen muchas coincidencias con la UE.

Nueva Zelandia tiene un importante déficit comercial con la UE, el principal socio comercial con quien aún no tiene un TLC. El Gobierno quiere asegurarse beneficios para el ingreso de sus bienes agrícolas en el mercado europeo, en la forma de baja de aranceles y eliminación de barreras no-arancelarias. También se busca liberalizar el comercio de servicios.

2) Contrapartes: Países de la ASEAN, Australia, China, India, Japón, Corea

Nombre: Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)

Involucra a la ASEAN y a 6 países de la región con los que dicha Asociación tiene TLC vigentes. Las negociaciones empezaron en 2012 y continúan a la fecha. Los países del RCEP agrupados representan la mitad de la población mundial y el 27% del comercio. Lo más importante de este TLC para Nueva Zelandia sería el acceso al mercado indio, único país parte de la negociación con quien aún no cuenta con TLC.

3) Contraparte: Australia + otros países isleños del Pacífico (Islas Cook, Kiribati, Nauru, Niue, Samoa, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu, Vanuatu)

Nombre: PACER Plus

El principal objetivo de este acuerdo es fomentar del desarrollo económico de las Islas del Pacífico, por eso también se firmó un acuerdo sobre movilidad de trabajadores migrantes. Nueva Zelandia y Australia tienen grandes poblaciones de isleños del Pacífico, sólo Nueva Zelandia cuenta con 296.000. Se espera que el acuerdo facilite la inversión en los países más pequeños del Pacífico.

Las negociaciones del Acuerdo terminaron en 2017, y ya lo ratificaron Nueva Zelandia, Australia y Samoa. Entrará en vigor 60 días después de alcanzar las 8 ratificaciones.

4) Contrapartes: Países del Consejo de Cooperación del Golfo (Arabia Saudita, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Omán, Bahréin)

Nombre: NZ - Gulf Cooperation Council FTA

Los países del Consejo de Cooperación del Golfo agrupados representan el 7mo destino de las exportaciones neozelandesas, y son los principales proveedores del petróleo de Nueva Zelandia.

Las negociaciones fueron concluidas en 2009 pero el Acuerdo no fue ratificado.

5) Contrapartes: Países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, Perú y México)

Nombre: New Zealand-Pacific Alliance Free Trade Agreement

Nueva Zelandia fue uno de los primeros países en transformarse en Observador de la Alianza del Pacífico en 2012, y actualmente está buscando ser un Miembro Asociado, por lo cual está negociando un TLC con los países arriba mencionados. El comercio con estos países latinoamericanos aún es modesto pero Nueva Zelandia ve mucho potencial de crecimiento.

Sería el primer Acuerdo comercial con Colombia (el resto está cubierto por el CPTPP) y permitiría reducir barreras al comercio, especialmente en agricultura, con los otros miembros. Nueva Zelandia está asimismo interesada en “ser parte de una iniciativa que promoverá el comercio y la integración económica en Asia Pacífico”.

6) Contraparte: Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte

Desde marzo de 2017 Nueva Zelandia está en conversaciones con el Reino Unido para negociar un posible acuerdo de libre comercio luego de la salida de dicho Estado de la Unión Europea (BREXIT). El Gobierno de Nueva Zelandia quiere asegurarse que sus exportadores no sean perjudicados a causa del Brexit. Además, ambos Gobiernos se comprometieron a negociar rápidamente un TLC luego de que el Reino Unido retome la capacidad de negociar sus propios acuerdos comerciales.

El Reino Unido es a la fecha el quinto social comercial de Nueva Zelandia.

El Gobierno de Nueva Zelandia ya ha realizado consultas públicas a la sociedad civil en preparación de este Acuerdo.

III. COMERCIO EXTERIOR DE NUEVA ZELANDIA

i. Nueva Zelanda y la importancia del libre comercio

Dada la estructura de la economía neozelandesa, el comercio exterior es de fundamental importancia para Nueva Zelanda, alcanzando el 53% del PBI del país¹⁵. Sólo las exportaciones representan el 27% del Producto Interno. En este agregado son fundamentales las exportaciones de servicios, que en 2017 sumaron el 31,3% de las exportaciones totales, siendo el resto ventas de bienes. Claramente el sector más importante es el primario y las manufacturas con origen en el sector primario, que sumados representan el 57,4% de las exportaciones totales de Nueva Zelanda.¹⁶ Debido al tamaño del mercado de Nueva Zelanda y la distancia geográfica, las empresas locales sólo pueden conseguir economías de escala mediante la exportación y esto aplica sólo para el procesamiento de productos primarios. En el caso de la manufactura, luego de la apertura de la economía a mediados de la década de 1980, muchas industrias no competitivas fueron desapareciendo, por lo que en la actualidad el país importa la enorme mayoría de los bienes de capital y bienes industriales de consumo que necesita.

Lo antedicho explica el fuerte compromiso de Nueva Zelanda con el sistema multilateral de libre comercio y su énfasis en la firma de acuerdos comerciales con la mayoría de sus socios.

A) EXPORTACIONES DE NUEVA ZELANDIA

Cuadro 5: Principales exportaciones de Bienes y Servicios de NZ al mundo (FOB). Año terminado el 31/03/2018

Producto o servicio	US\$ (millones)	% sobre el total
Leche en polvo, manteca y quesos	10.267	18,2%
Viajes por negocio o turismo	7.880	14,0%
Carnes y Menudencias	4.923	8,7%
Troncos, maderas y productos de la madera	3.497	6,2%
Servicios de educación internacional	2.915	5,2%
Frutas	1.918	3,4%
Transporte aéreo	1.775	3,1%
Vinos	1.248	2,2%
Maquinaria y equipos mecánicos	1.219	2,2%
Pescados, crustáceos y moluscos	1.173	2,1%
Preparaciones con leche, cereales, harina y almidón	1.129	2,0%

¹⁵ Elaboración propia en base a Statistics New Zealand – Datos de PBI y Comercio Exterior 1er trimestre 2018

¹⁶ New Zealand Manufacturing Report – Ministry of Business, Innovation and Employment - 2018

Otras preparaciones comestibles	945	1,7%
Aluminio y artículos de aluminio	834	1,5%
Maquinaria y equipos eléctricos	776	1,4%
Caseína	655	1,2%
Equipo óptico, médico y de medición	632	1,1%
Celulosa	621	1,1%
Telecomunicaciones, software y servicios de información	614	1,1%
Servicios financieros	591	1,0%
Metales preciosos, joyas y monedas	520	0,9%
Hierro, acero y sus manufacturas	511	0,9%
Honorarios profesionales	497	0,9%
Servicios de apoyo a buques	429	0,8%
Petróleo crudo	406	0,7%
Transporte marítimo	402	0,7%
Lana	383	0,7%
Otros productos de origen animal	366	0,6%
Textiles	364	0,6%
Plásticos	362	0,6%
Papel y artículos de papel	331	0,6%
Otros productos y servicios	8.286	14,7%
TOTAL	56.469	100,0%

Fuente: Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – March 2018. Los valores se convirtieron de NZ\$ a US\$ al tipo de cambio al 31/03/2018, obtenido de www.xe.com

De la observación de este cuadro pueden sacarse varias conclusiones. La primera es la enorme importancia que tiene el turismo como generador de divisas para Nueva Zelandia, con el 14% de las exportaciones totales. Si se le suman los ingresos por servicios aéreos, este aporte asciende al 17%. Para este país es imprescindible contar con buena conectividad aérea y en este sentido la aerolínea de bandera, Air New Zealand, está aumentando las frecuencias y rutas, en especial a Asia, el nuevo gran mercado turístico. Muchas aerolíneas chinas están volando a diferentes ciudades de Nueva Zelandia, acompañando el crecimiento continuo de visitantes de ese país.

Por otra parte, se observa claramente la relevancia del sector primario en las exportaciones neozelandesas. El sector de producción de alimentos y bebidas (lácteos, carnes, frutas, vinos, productos de la pesca, preparaciones, caseína, prod. orig, animal) aporta el 40,1% de las ventas totales al exterior. El sector agrícola es altamente eficiente y ha incrementado constantemente el componente de valor agregado en las exportaciones agrícolas. La carne y los productos lácteos son las exportaciones agrícolas más importantes, ya que sumados representan el 27% de las exportaciones.

Estos dos sectores vieron incrementados sus precios fuertemente desde 2016 ante el constante crecimiento de la demanda en China y EE.UU.

El otro componente importante de las exportaciones con origen en el sector primario son los productos forestales. Entre los troncos sin procesar, la madera aserrada y otros productos manufacturados, la celulosa y el papel, este sector contribuye con el 7,9% de la generación de divisas genuinas de Nueva Zelandia.

Un escalón por debajo se encuentra la minería y energía, ya que entre los metales preciosos y el petróleo crudo suman sólo el 1,6% de las exportaciones totales. Al ser una isla, Nueva Zelandia no tiene la posibilidad de exportar energía eléctrica sobrante de sus centrales hidroeléctricas, por ejemplo. Por otra parte, el país es un importador neto de petróleo.

Finalmente, la exportación de lana ha perdido la relevancia que tuvo hace algunas décadas, y actualmente sólo explica un 0,7% de las ventas al exterior. Sumados todos los conceptos anteriormente detallados, se observa que los productos primarios y las manufacturas que constituyen procesamiento de productos primarios explican el 50,3% de las divisas ingresadas a Nueva Zelandia en concepto de comercio exterior de bienes y servicios.

Este porcentaje es sin dudas mayor dado que dentro del 14,7% que aparece como “Otros productos y servicios” en el Cuadro, una parte importante corresponde a productos alimenticios. En el año terminado en mayo 2018, productos tales como hortalizas, miel, residuos de la industria alimenticia, cueros, gelatina, preparaciones de carne y vegetales, bebidas, animales vivos, semillas, grasas animales y golosinas sumaron US\$ 2.594 millones en exportaciones.¹⁷

En contraste las que serían llamadas “Manufacturas de origen industrial (MOI)” en Argentina, es decir los rubros Maquinarias y equipos mecánicos y eléctricos, aluminio, equipo óptico y médico, manufacturas de hierro y acero, textiles y plásticos, sólo ascienden al 8,3% de las exportaciones de Nueva Zelandia. Otras exportaciones de manufacturas incluidas en “Otros”, como ser derivados del petróleo, farmacéuticos, partes de vehículos, aviones y sus partes, aceites esenciales y químicos orgánicos, sumaron US\$ 1.170 millones a las exportaciones a mayo 2018.¹⁸

Las exportaciones se completan con el resto de los servicios. En estos debe destacarse la contribución del 5,2% de las divisas generadas por los servicios de educación internacional. El 48% de los ingresos del sector provienen de alumnos de China e India que estudian en Universidades e Institutos de Nueva Zelandia. Si a estos orígenes se le agregan los estudiantes de los países de la ASEAN, Japón, Corea del Sur y Taiwán, se llega al 74% de los ingresos por educación internacional.¹⁹ En conclusión, la venta de

¹⁷ Statistics New Zealand – Overseas merchandise trade – May 2018

¹⁸ Idem anterior

¹⁹ Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – March 2018

servicios educativos a alumnos de países asiáticos es una fuente muy importante de divisas para Nueva Zelanda.

Otros servicios para resaltar son telecomunicaciones y software, servicios financieros, honorarios profesionales, servicios de apoyo a buques y transporte marítimo, que sumados aportan un 4,5% de las exportaciones.

B) IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDIA

Cuadro 6: Principales importaciones de Bienes y Servicios de NZ desde el mundo (VFD). Año terminado el 31/03/2018

Producto o servicio	USD (millones)	%
Vehículos, sus partes y accesorios	6.092	11,4%
Maquinaria y equipos mecánicos	5.882	11,0%
Viajes por negocio o turismo	4.475	8,4%
Petróleo y sus derivados	3.998	7,5%
Maquinaria y equipos eléctricos	3.386	6,3%
Servicios relacionados con negocios	2.110	3,9%
Textiles	1.767	3,3%
Transporte aéreo	1.679	3,1%
Plásticos	1.526	2,9%
Transporte marítimo	1.371	2,6%
Equipo óptico, médico y de medición	1.203	2,2%
Hierro, acero y sus manufacturas	1.112	2,1%
Productos farmacéuticos	951	1,8%
Servicios de seguros y pensiones	909	1,7%
Derechos de propiedad intelectual	870	1,6%
Muebles y enseres	814	1,5%
Aviones y sus partes	805	1,5%
Telecomunicaciones, software y servicios de información	800	1,5%
Honorarios profesionales	713	1,3%
Papel y artículos de papel	685	1,3%
Otras preparaciones comestibles	645	1,2%
Residuos de la industria alimenticia	632	1,2%
Goma y sus manufacturas	471	0,9%
Fertilizantes	444	0,8%
Otros productos químicos	424	0,8%
Juguetes y artículos deportivos	421	0,8%
Bebidas con y sin alcohol	414	0,8%
Aceites esenciales	404	0,8%
Químicos inorgánicos	394	0,7%

Preparaciones con leche, cereales, harina y almidón	334	0,6%
Otros productos y servicios	7.820	14,6%
TOTAL	53.551	100,0%

Fuente: Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – March 2018. Los valores se convirtieron de NZ\$ a US\$ al tipo de cambio al 31/03/2018, obtenido de www.xe.com

Del cuadro se puede identificar que la mayor parte de las importaciones totales de Nueva Zelandia se componen de productos manufacturados, que serían MOI en las cuentas nacionales de Argentina. El 28,7% de las compras al exterior corresponde a vehículos y maquinaria mecánica y eléctrica. Si se le suman los otros productos manufacturados (textiles, plásticos, equipo óptico y médico, manufacturas de hierro y acero, farmacéuticos, muebles, aviones, papel, manufacturas de goma, fertilizantes, productos químicos y juguetes) esta suma asciende al 50% de las importaciones por todo concepto de Nueva Zelandia.

Este porcentaje es sin dudas mayor dado que dentro del 14,6% que aparece como “Otros productos y servicios” en el Cuadro, una parte importante corresponde a productos manufacturados. En el año terminado en mayo 2018, productos tales como químicos orgánicos, calzado, extractos colorantes, productos de aluminio, vidrio, jabones, buques, y libros sumaron US\$ 2.056 millones en importaciones.²⁰

El segundo rubro en importancia como demandante de divisas es el turismo. Por este concepto salieron un 8,4% de las divisas por importaciones. Si se suman los servicios aéreos, el porcentaje sube a 11,5%.

El petróleo y sus derivados también es un producto importante de importación, con el 7,5% de la canasta de compras. En Nueva Zelandia el petróleo se utiliza principalmente para transporte, ya que la energía eléctrica es generada mediante fuentes renovables o gas.

Otros servicios (servicios por negocios, transporte marítimo, seguros y pensiones, propiedad intelectual, telecomunicaciones y software, honorarios profesionales) significan el 12,7% de las compras externas del país. Nueva Zelandia tiene déficit comercial en transporte marítimo dado que no posee marina mercante nacional. Es relevante también la salida anual de US\$ 870 millones en pago de patentes por propiedad intelectual.

Finalmente, los alimentos y bebidas, ya sean como materia prima o procesados, constituyen una porción menor de las importaciones neozelandesas. Según se puede observar en el Cuadro 6, la sumatoria de los rubros preparaciones comestibles, residuos de la industria alimenticia, bebidas y preparaciones con leche, cereales y harina asciende a sólo 3,8%. Otros productos importados incluidos en “Otros”, como por ejemplo almidón, frutas, azúcar, aceites vegetales y animales, preparaciones de

²⁰ Statistics New Zealand – Overseas merchandise trade – May 2018

verduras y frutas, cereales, cacao y carne, sumaron US\$ 2.086 millones en el año a mayo 2018.²¹

A nivel general, puede comprobarse que Nueva Zelanda tuvo un superávit de US\$ 2.918 millones en la balanza de bienes y servicios en el año finalizado el 31 de marzo de 2018, al contar con US\$ 56.469 millones en exportaciones y US\$ 53.551 en importaciones. Ambos valores suponen un aumento con respecto al mismo período de 2017, con un incremento porcentual del 11% en las exportaciones y del 10% en las importaciones²².

Más específicamente, la balanza de bienes es deficitaria pero el amplio superávit de la cuenta servicios permite obtener un superávit general. No obstante, al 31 de marzo de 2018 Nueva Zelanda midió un déficit de cuenta corriente equivalente a US\$ 5.722 millones, es decir un 2,8% del PBI.²³ Este déficit es algo mayor al de 2017, que ascendió a 2,6% del Producto, y es causado principalmente por la salida de divisas en concepto de intereses de deuda y pago de utilidades y dividendos por inversiones en Nueva Zelanda.²⁴

C) DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE NUEVA ZELANDIA

En el año finalizado el 31 de marzo de 2018 China superó a Australia como el principal socio comercial de Nueva Zelanda, al llegar a US\$ 19.470 millones de comercio bilateral, contra US\$ 18.787 de Australia. En tercer lugar se ubicó la Unión Europea, con US\$ 16.084 millones, y en cuarto EE.UU, con US\$ 12.515 millones.²⁵

Cuadro 7: Distribución geográfica de las exportaciones de Nueva Zelanda (FOB). Año terminado el 31/03/2018

País	Bienes (1)	Servicios (2)	Total (1+2)	% sobre el total
República Popular China	8.837	2.266	11.103	19,7%
Australia	6.476	3.557	10.033	17,8%
Estados Unidos	3.882	2.288	6.169	10,9%
Unión Europea (excl. Reino Unido)	2.735	1.488	4.223	7,5%
<i>Alemania</i>	<i>546</i>	<i>596</i>	<i>1.142</i>	<i>2,0%</i>
<i>Países Bajos</i>	<i>656</i>	<i>106</i>	<i>762</i>	<i>1,3%</i>
<i>Francia</i>	<i>227</i>	<i>305</i>	<i>532</i>	<i>0,9%</i>
<i>Italia</i>	<i>257</i>	<i>47</i>	<i>303</i>	<i>0,5%</i>
Japón	2.363	655	3.018	5,3%

²¹ Idem anterior

²² Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – March 2018

²³ Statistics New Zealand – Balance of Payments and International Investment Position –March 2018

²⁴ Idem anterior

²⁵ Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – March 2018

Reino Unido	1.043	1.133	2.176	3,9%
Corea del Sur	1.147	390	1.537	2,7%
India	516	833	1.348	2,4%
Singapur	865	304	1.170	2,1%
Hong Kong	836	311	1.147	2,0%
Taiwán	811	129	940	1,7%
Malasia	730	198	929	1,6%
Indonesia	715	87	802	1,4%
Canadá	500	286	786	1,4%
Tailandia	606	162	769	1,4%
Emiratos Árabes Unidos	629	96	725	1,3%
Filipinas	505	189	695	1,2%
Vietnam	565	75	640	1,1%
Arabia Saudita	415	67	482	0,9%
Fiji	357	123	480	0,9%
Argelia	473	0	473	0,8%
Sri Lanka	297	47	344	0,6%
México	242	34	276	0,5%
Egipto	233	2	235	0,4%
Bangladesh	216	17	233	0,4%
Sudáfrica	164	56	219	0,4%
Otros	3.386	2.130	5.516	9,8%
TOTAL	39.545	16.923	56.469	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – March 2018. Los valores se convirtieron de NZ\$ a US\$ al tipo de cambio al 31/03/2018, obtenido de www.xe.com

Estos 26 socios comerciales explican el 90% de las exportaciones totales de Nueva Zelandia en el año terminado en marzo de 2018. Puede observarse que China, Australia y EE.UU compran el 48,4% de las exportaciones totales del país. Si se suma a la Unión Europea, Reino Unido, Japón y Corea del Sur se alcanza el 60% de exportaciones de Nueva Zelandia. En segundo plano surgen otros países del Asia Pacífico (India, Singapur, Hong Kong, Taiwán, Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas, Vietnam, Sri Lanka, Bangladesh) que agregados representan el 16% de las ventas externas totales de Nueva Zelandia. Es entonces que los países de Medio Oriente, Rusia, África, las islas del Pacífico y el resto de los países americanos se reparten el 24% restante.

Hay un cambio en lo que respecta a la exportación de servicios, ya que Australia ocupa el primer lugar como cliente con el 21% de las exportaciones de Nueva Zelandia, seguido por EE.UU y China con prácticamente los mismos porcentajes (13,5% y 13,3%

respectivamente). Estos 3 países representan el 47,9% de las compras de servicios, un guarismo prácticamente igual al total y al de compras de bienes (48,5%).

Cuadro 8: Distribución geográfica de las importaciones de Nueva Zelandia (VFD). Año terminado el 31/03/2018

País	Bienes (1)	Servicios (2)	Total (1+2)	% sobre el total
Australia	4.864	3.890	8.754	16,3%
República Popular China	7.815	552	8.367	15,6%
Unión Europea (excl. Reino Unido)	6.226	1.557	7.783	14,5%
<i>Alemania</i>	<i>2.123</i>	<i>577</i>	<i>2.701</i>	<i>5,0%</i>
<i>Italia</i>	<i>828</i>	<i>48</i>	<i>876</i>	<i>1,6%</i>
<i>Francia</i>	<i>738</i>	<i>88</i>	<i>826</i>	<i>1,5%</i>
<i>Países Bajos</i>	<i>446</i>	<i>120</i>	<i>566</i>	<i>1,1%</i>
Estados Unidos	4.296	2.050	6.346	11,9%
Japón	2.675	156	2.831	5,3%
Singapur	1.336	820	2.156	4,0%
Tailandia	1.888	162	2.050	3,8%
Reino Unido	1.230	672	1.902	3,6%
Corea del Sur	1.560	95	1.655	3,1%
Emiratos Árabes Unidos	1.348	162	1.510	2,8%
Malasia	1.411	96	1.507	2,8%
Vietnam	622	59	681	1,3%
Indonesia	585	92	677	1,3%
India	455	193	647	1,2%
Taiwán	581	32	613	1,1%
Canadá	451	135	586	1,1%
Suiza	267	276	543	1,0%
Fiji	43	281	324	0,6%
Arabia Saudita	309	6	316	0,6%
Hong Kong	61	243	304	0,6%
México	264	13	277	0,5%
Rusia	215	10	226	0,4%
Argentina	167	21	188	0,4%
Filipinas	89	94	183	0,3%
Brasil	134	18	152	0,3%
Sudáfrica	105	39	144	0,3%
Otros	1.227	1.602	2.829	5,3%
TOTAL	40.224	13.327	53.551	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – March 2018. Los valores se convirtieron de NZ\$ a US\$ al tipo de cambio al 31/03/2018, obtenido de www.xe.com

Como puede observarse en el Cuadro 8, el 46,5% de las importaciones de Nueva Zelandia provienen de Australia, China y la Unión Europea. Si se suman a EE.UU y Japón, se supera el 60% de las compras externas del país en bienes y servicios. Los primeros 26 países y agrupaciones explican el 95% de las compras de Nueva Zelandia. Es de destacar que en esta lista Argentina ocupa el puesto 23 como proveedor de esta economía, con US\$ 188 millones de exportaciones de bienes y servicios a marzo de 2018.

En caso de analizar separadamente las importaciones de bienes y de servicios, surgen diferencias importantes. China es el mayor proveedor de bienes de Nueva Zelandia, con un monto 25% mayor al del segundo, la Unión Europea, y un 60% mayor al del tercero, Australia. Entre estos 3 países explican el 47% de las importaciones de bienes de Nueva Zelandia. En el rubro servicios, es destacable la amplia diferencia de Australia como primer proveedor, con casi el 30% del total, seguido por la EE.UU, con el 15% y la Unión Europea, con el 11,7%. China cae al 6to puesto como proveedor de servicios, con sólo US\$ 552 millones. Australia, EE.UU, la Unión Europea y el Reino Unido explican el 60% de las importaciones de servicios de Nueva Zelandia.

En cuando a la balanza comercial con cada país o región, Nueva Zelandia mantiene fuertes superávits con China (US\$ 2.736 millones), Hong Kong (US\$ 843 millones), Australia (US\$ 1.279 millones) y la India (US\$ 701 millones), que cubren fuertes déficits con la Unión Europea (US\$ 3.286 millones), Tailandia (US\$ 1.281 millones), Singapur (US\$ 986 millones) y Emiratos Árabes Unidos (US\$ 785 millones).²⁶

Por otra parte, los vínculos con los países que conforman APEC son de central interés para Nueva Zelandia, demandando el 75% de las exportaciones neozelandesas, proveyendo el 60% de las visitas turísticas y generando alrededor del 84% de la inversión extranjera directa en el país.²⁷

²⁶ Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – March 2018

²⁷ Statistics New Zealand. Global New Zealand – June 2017 – Publicado 18/01/2018

IV. RELACIÓN ECONÓMICA BILATERAL CON ARGENTINA

El siguiente apartado se centra exclusivamente en la relación económica bilateral entre Argentina y Nueva Zelanda, analizando los datos del comercio bilateral para los últimos años y la inversión.

i. Argentina en perspectiva

En 2018 Argentina ocupó el puesto Nro. 23 entre los principales orígenes de las importaciones de bienes y servicios de Nueva Zelanda, subiendo al puesto 19 si sólo se consideran los bienes (debe tenerse en cuenta que la Unión Europea es tomada como un solo origen en conjunto en este ranking).²⁸ Argentina proveyó el 0,34% de las importaciones neozelandesas, siendo el segundo proveedor más importante entre los países de América Latina, luego de México.

En cuanto a las exportaciones de Nueva Zelanda, Argentina no estuvo entre los 25 primeros destinos (incluyendo a la UE) en 2018, siendo México y Brasil dos mercados más importantes en América Latina para sus exportaciones de bienes y servicios.

Dicho esto, es importante poner en perspectiva que América Latina en general todavía ocupa un lugar menor en el comercio y las inversiones de Nueva Zelanda, muy por detrás de Asia-Pacífico, Australia, Europa, Estados Unidos y Medio Oriente.

A) COMERCIO BILATERAL ARGENTINA – NUEVA ZELANDIA

Cuadro 9: Comercio de bienes y servicios en Millones de NZ\$ para período anual Ene-Dic.

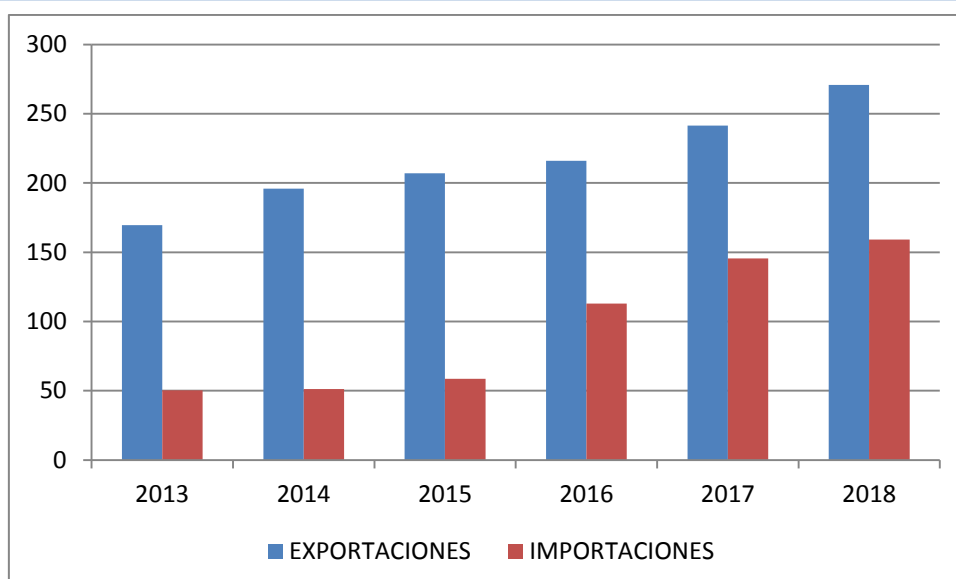
Variable/ Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportaciones Argentinas	169,6	195,9	206,9	216,1	241,5	270,8
Importaciones Argentinas	50,3	51,3	58,7	112,8	145,4	159,2
Superávit comercial argentino	119,3	144,6	148,2	103,3	96,1	111,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Stats NZ, "NZ Imports and Exports Map"

Ver tipo de cambio promedio NZ\$/USD en página 6 para transformar estos valores en USD.

Gráfico 1: Comercio total de bienes y servicios en Millones de NZ\$ para período anual Ene-Dic.

²⁸ Statistics New Zealand – Goods and services trade by country – December 2018



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Stats NZ, "NZ Imports and Exports Map"

Según puede verse en el gráfico, las exportaciones argentinas a Nueva Zelanda han crecido sostenidamente desde 2013, siendo el valor correspondiente a 2018 un 60% superior al de 2013. También se observa un gran incremento en las importaciones desde Nueva Zelanda, lo cual se explica por el fuerte incremento en las importaciones de servicios, tal como se observa en el cuadro abajo. No obstante, Argentina sigue manteniendo un importante superávit comercial que ronda los NZ\$ 100 millones anuales.

Es para destacar el fuerte incremento en el comercio de servicios a partir de 2016, tanto en las exportaciones argentinas como las importaciones. El valor promedio de las exportaciones para el período 2016-2018 es un 126% mayor al del período 2013-2015, y para las importaciones esta cifra sube un 276%. Esto se explica a raíz de la inauguración en diciembre de 2015 del vuelo directo Auckland – Buenos Aires operado por Air New Zealand, que favoreció un notorio incremento en el turismo entre los dos países.

Cuadro 10: Comercio de servicios en Millones de NZ\$ para período anual Ene-Dic.

Variables/Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportaciones Argentinas	13,3	16	16,5	40,1	29,4	34,1
Importaciones Argentinas	31,3	29,1	33,4	89,5	122,4	140,8
Déficit comercial argentino	-18	-13,1	-16,9	-49,4	-93	-106,7

(sólo servicios)						
------------------	--	--	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Stats NZ, "NZ Imports and Exports Map"

Ver tipo de cambio promedio NZ\$/USD en página 6 para transformar estos valores en USD.

B) COMERCIO BILATERAL DESAGREGADO

ii. Exportaciones argentinas

Nota: Los valores están en CIF atento fueron obtenidos de la oficina de estadísticas neozelandesa Stats NZ, que las computa como importaciones. Desafortunadamente no se cuenta con datos desagregados de INDEC para 2018.

Cuadro 11: Exportaciones argentinas a Nueva Zelandia en 2018, en NZ\$

PRODUCTO	VALOR (CIF)	PORCENTAJE
Harina y pellets de soja	137.030.383	50,6021%
Servicios (no hay datos desagregados)	34.100.000	12,5923%
Vehículos automóviles con motor diesel	32.880.672	12,1421%
Trigo y morcajo	23.275.215	8,5950%
Maníes preparados o conservados	12.129.405	4,4791%
Aceite de girasol en bruto	7.318.260	2,7025%
Chocolate y preparaciones alimenticias con cacao	4.909.638	1,8130%
Maníes sin tostar ni cocer	2.628.633	0,9707%
Langostinos congelados	2.390.244	0,8827%
Aceite de girasol refinado	2.230.657	0,8237%
Vinos	1.777.655	0,6564%
Medicamentos de la P.A 3004.39	1.720.367	0,6353%
Productos animales p/usuarios farmacéuticos de la P.A 0510.00	1.688.202	0,6234%
Esencias de trementina, de pino o de pasta celulósica	1.552.503	0,5733%
Harina y pellets de girasol	1.368.280	0,5053%
Jugo de limón	1.351.676	0,4991%
Otros	2.448.210	0,9041%
TOTAL	270.800.000	100,0000%

Fuente: Elaboración propia en base a información oficial de Stats NZ, Harmonized Trade. Ver tipo de cambio promedio NZ\$/USD en página 6 para transformar estos valores en USD

En base al análisis de este cuadro, puede afirmarse que las exportaciones de servicios representaron en 2018 una proporción menor de las ventas totales argentinas (sólo un 12,6%), contrariamente a lo que sucede con las exportaciones de Nueva Zelandia a Argentina. Asimismo, se confirma que la mitad de las exportaciones totales argentinas a este mercado (incluyendo servicios) derivan del complejo sojero. Con excepción de la

venta de vehículos diesel, que ascendió al 12 % de las exportaciones, no se identifican otras ventas de manufacturas de origen industrial de relevancia. La gran mayoría de nuestras ventas son productos primarios o manufacturas de origen agropecuario.

iii. Importaciones argentinas desde Nueva Zelanda

Nota: Los valores están en FOB atento fueron obtenidos de la oficina de estadísticas neozelandesa Stats NZ, que las computa como exportaciones. Desafortunadamente no se cuenta con datos desagregados de INDEC para 2018.

Cuadro 12: Importaciones argentinas desde Nueva Zelanda en 2018, en NZ\$

PRODUCTO	VALOR (FOB)	PORCENTAJE
Servicios (no hay datos desagregados)	140.800.000	88,442%
Bolsas de papel y cartón	4.395.160	2,761%
Aparatos de oxigenoterapia, ozonoterapia, respiración artificial	1.709.068	1,074%
Semen bovino	1.140.940	0,717%
Máquinas y aparatos para horticultura y silvicultura	858.759	0,539%
Medicamentos P.A 3004.90	711.490	0,447%
Antibióticos	710.672	0,446%
Máquinas y aparatos p/industria lechera	648.489	0,407%
Otros	8.225.422	5,167%
TOTAL	159.200.000	100,000%

Fuente: Elaboración propia en base a información oficial de Stats NZ, Harmonized Trade. Ver tipo de cambio promedio NZ\$/USD en página 6 para transformar estos valores en USD

Como puede observarse en el Cuadro, la enorme mayoría de las ventas neozelandesas a la Argentina corresponde a Servicios, pudiéndose suponer que se refieren mayormente a turismo, atento no se cuenta con estadísticas desagregadas. Las exportaciones de bienes en 2018 fueron menores a NZ\$ 19 millones, con prevalencia de bienes manufacturados y una gran dispersión de productos.

C) INVERSIONES DE NUEVA ZELANDIA EN ARGENTINA

Respecto de las inversiones, de acuerdo a los últimos datos disponibles del BCRA, el stock de inversión extranjera directa (IED) de Nueva Zelanda en Argentina el 31/12/2016 era de US\$ 214 millones. La inversión de ese origen era nula en 2006, año en el cual empezó a crecer hasta llegar a un máximo de US\$ 394 millones en diciembre de 2012 y luego caer a US\$ 159 millones en diciembre 2015, momento en el cuál empezó a recuperarse. En diciembre de 2016 la inversión con origen en Nueva Zelanda representaba sólo el 0,2% del stock de IED en Argentina²⁹.

No se cuenta con datos oficiales de inversiones argentinas en Nueva Zelanda.

²⁹ BCRA – Anexo Información sobre Inversiones Directas en empresas residentes – Datos a diciembre 2016

V. ARANCELES, DISPOSICIONES ADUANERAS Y PRODUCTOS PROHIBIDOS

A) ARANCELES Y DISPOSICIONES ADUANERAS

i. Clasificación arancelaria y tasas a abonar

Todos los bienes importados en Nueva Zelanda deben ser clasificados dentro de una partida arancelaria de 8 dígitos, en el Sistema Concertado de Codificación y Descripción de Mercadería (*Harmonised Commodity Description and Coding System - HCDCS*), a fin de determinar si corresponde pagar derechos aduaneros.

La gran mayoría de los bienes importados no deben pagar aranceles para ingresar al país, y el resto en general pagará entre un 5 y un 10 % ad valorem. Los bienes con origen en algún país con el cual Nueva Zelanda haya firmado un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) pueden gozar de reducciones o eliminación en los aranceles. Argentina no tiene un Acuerdo de este tipo con Nueva Zelanda, por lo que se le aplican los aranceles de “Nación más favorecida” (NMF) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que son los aplicables a todos los países, excepto a los que firmaron ALC con Nueva Zelanda. Sin embargo, los bienes argentinos pueden encuadrar dentro de los beneficios del “Sistema Generalizado de Preferencias” (SGP), que permite reducir los aranceles que se deben pagar por importar nuestros bienes (*Ver apartado especial más abajo*).

También existe la posibilidad de que un bien no deba pagar aranceles a raíz de la existencia de una “franquicia aduanera” (*tariff concession*) otorgada por el Gobierno de Nueva Zelanda.

Hay cuatro factores que definen si se deben pagar aranceles o no:

1) Clasificación arancelaria (partida); 2) si goza de una franquicia aduanera o no; 3) en qué país se fabricó el bien; 4) desde qué país se exportó el bien.

Los derechos arancelarios a pagar se calculan sobre el valor en aduana, que es normalmente el valor de la transacción.

Todos los bienes importados deben pagar un 15% del “Goods and Services Tax” (GST), equivalente al IVA argentino, el cual se calcula sobre el valor en aduana, más los aranceles cobrados por NZ Customs (si aplica), más los costos de seguro y flete.

Además de los aranceles correspondientes y el GST, el importador debe pagar las siguientes tasas (todas incluyen GST y el costo del “Biosecurity System Entry Levy” – inspección de bioseguridad -):

“Import Entry Fee”: NZ\$55.71

“Inward Cargo by Air Fee”: NZ\$ 51.22 (flete aéreo)

“Inward Cargo by Sea Fee”: NZ\$380.38 (flete marítimo)

Si el importador no está seguro de a qué partida arancelaria corresponde el producto que está comprando, puede pedir una resolución a la Aduana de Nueva Zelandia. El costo es de NZ\$ 41 por cada línea arancelaria y la respuesta puede tardar hasta 40 días.

ii. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP o GPS en inglés)

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un sistema utilizado por Nueva Zelandia – y muchos otros países desarrollados – en el marco de la OMC, por el cual brinda un trato especial a determinados bienes de “países en desarrollo” (*Less Developed Countries*), categoría dentro de la cual se encuentra la Argentina³⁰. Por ende, los productos de nuestro país tienen la ventaja de pagar sólo el 80% del arancel habitual (NMF) que les correspondería de no existir este beneficio. En la práctica en Nueva Zelandia esto supone un (1) punto porcentual, ya que en la mayoría de las posiciones del nomenclador que están alcanzadas por aranceles el mismo es de 5% ad valorem, que baja a 4% para los países SGP como Argentina. Es dable aclarar que el resto de los impuestos, como el GST (IVA), deben pagarse normalmente sin rebaja.

La lista de todas las posiciones arancelarias de Nueva Zelandia – y los correspondientes aranceles - puede encontrarse en el “*Working Tariff Document*”, actualizado a julio de 2019, en el siguiente link: <https://www.customs.govt.nz/business/tariffs/working-tariff-document/working-tariff-document/>

Los productos en los que aparezca la sigla “LDC” son los que gozan de preferencia SGP. Si dice “LDC 4” significa que el arancel SGP será del 4% para esa línea arancelaria. Las reglas de origen para calificar dentro de este sistema de preferencias puede encontrarse en la página 8, Apéndice A, del siguiente documento (en inglés): <https://www.customs.govt.nz/globalassets/documents/fact-sheets/fact-sheet-08-preferential-tariff-duty-rates-and-an-explanation-about-the-rules-of-origin.pdf>

iii. Franquicias aduaneras

El Gobierno de Nueva Zelandia puede otorgar “franquicias aduaneras” a pedido de los importadores, cuando considere que cierto producto (línea arancelaria) no es fabricado o producido localmente en forma competitiva, y por tanto se elimina el arancel para el mismo, para la importación de cualquier origen. A la fecha existe una larga lista de partidas arancelarias que gozan de este beneficio. La misma puede chequearse en este link (en inglés): <https://www.customs.govt.nz/globalassets/documents/technical-lists-and-guides/approvals.pdf>

³⁰ Los países incluidos en este régimen pueden verse en este link: <https://www.customs.govt.nz/globalassets/documents/tariff-documents/working-tariff-document-2018/introduction-1-july-2019.pdf>

En la sección X, página 10. Allí se puede observar que Argentina tiene la categoría LDC, lo que la habilita a gozar de los beneficios del SGP.

Asimismo, cabe destacar que el Gobierno establece una franquicia, bajo el número de referencia 35, para los "Bienes producidos a mano en países en desarrollo (*Goods which are hand-made products of Less Developed Countries*)". La misma puede chequearse en este documento: <https://www.customs.govt.nz/globalassets/documents/tariff-documents/working-tariff-document-2018/concessions.pdf>

El pedido para obtener una franquicia de este tipo debe ser realizado por el importador a NZ Customs (Aduana de NZ) y a la fecha tiene un costo de NZ\$ 399 (IVA incluido). No se asegura su aprobación.

iv. Impuestos especiales (Excise duty)

Los siguientes productos están gravados por un impuesto al consumo, tanto si son manufacturados localmente como importados: bebidas alcohólicas, tabaco, y combustibles derivados del petróleo y el gas natural. Ver tasas en el siguiente documento: <https://www.customs.govt.nz/globalassets/documents/tariff-documents/working-tariff-document-2018/excise-duties-1-july-2019.pdf>

Por ejemplo, el importador de vinos argentinos debe pagar el "excise duty" junto con el resto de los derechos aduaneros e impuestos para liberar la mercadería.

v. Ingreso temporario de bienes y muestras comerciales

Ciertos bienes pueden ser importados temporariamente a Nueva Zelandia sin pagar aranceles ni GST, siempre y cuando sean luego re-exportados antes de los 12 meses. Esto se aplica para bienes que no sufrirán modificaciones durante su estadía en este país (es decir que excluye insumos para procesos industriales). Antes de ingresar los bienes al país debe presentarse electrónicamente un formulario de "Entrada de Importación Temporal" (*temporary import entry (TIE) en inglés*), que informa sobre la naturaleza de los bienes, información sobre el medio de transporte, el importador, el exportador, etc. La Aduana puede ayudar a importadores privados a presentar este documento – contactar vía feedback@customs.govt.nz -, los importadores comerciales deben hacerlo a través de un despachante o "forwarder".

Los bienes que pueden ser objeto de este beneficio deben poder ser claramente identificables, no ser regalados ni vendidos en Nueva Zelandia, y no ser consumibles. El importador debe pagar una caución ante Aduana equivalente al valor de los aranceles y el GST que hubiese debido abonar, el cual se devolverá una vez el bien salga de Nueva Zelandia (previa presentación de un formulario "*electronic export entry – EEE-*" 48 hs antes).

El valor del TIE es de NZ\$ 49.24, a lo que deben sumarse NZ\$ 17.94 por el EEE.

Puede obviarse la necesidad de presentar (y abonar) el TIE, así como depositar una caución, si el exportador cuenta con el Carnet ATA, emitido en Argentina en este caso y válido por 12 meses. El mismo es un documento Aduanero Internacional estándar

que incorpora una garantía que está cubierta por un seguro de caución entre la Aduana y la autoridad emisora. Contiene una serie de documentos de importación/exportación removibles que han sido recomendados como formularios para ser utilizados para el ingreso de bienes importados con carácter temporario a Nueva Zelandia y su posterior re-exportación. Autoriza a la Aduana a acelerar el despacho a plaza de los bienes de una manera rápida y eficiente, en particular cuando los bienes arriban con los pasajeros en los aeropuertos. No obstante, debe avisarse a la Aduana 48hs antes de re-exportar los bienes en cuestión, ya sea por transporte comercial o avión de pasajeros.

Más información sobre importación temporaria de bienes (en inglés) en: <https://www.customs.govt.nz/globalassets/documents/guides/customer-guide-to-temporary-admission-of-goods.pdf>

vi. Depósitos fiscales y zonas francas

Nueva Zelandia posee depósitos para exportación que están habilitados bajo los términos de la Sección 12 de la Ley de Aduanas e Impuestos de Consumo de 1996 para los fines de depositar, mantener o guardar en custodia bienes importados o sujetos al pago de impuesto al consumo, sin pagar derechos aduaneros sobre dichos bienes, estando pendiente la exportación de esa mercadería.

No existen depósitos fiscales para fabricación en Nueva Zelandia, país donde no hay zonas francas.

vii. Despachantes de Aduana y “Forwarders”

Los trámites a realizar ante la Aduana de Nueva Zelandia, o ante Bioseguridad, pueden ser hechos por un despachante de aduana o “forwarder”. Se recomienda elegir alguno que sea miembro de la “Customs Brokers and Freight Forwarders Federation of NZ”, la Cámara que los agrupa, a fin de asegurarse la confiabilidad de los mismos. Listado de miembros de la Cámara puede encontrarse aquí: <https://www.cbaff.org.nz/business-directory>

B) PRODUCTOS CUYA IMPORTACIÓN ESTÁ PROHIBIDA O RESTRINGIDA

Algunos bienes no están autorizados para ser importados en Nueva Zelandia. Otros requieren una autorización previa a la llegada de los mismos al país.

i. Alimentos

La importación de alimentos está regulada por el Ministerio para Industrias Primarias (MPI), y controlada por su rama Bioseguridad NZ. Las regulaciones sanitarias y fitosanitarias relativas a la importación de animales, vegetales y productos frescos en general que puedan albergar o transmitir enfermedades se aplican con rigidez para proteger la agricultura del país. (Ver sección VI – Importación de Alimentos)

ii. Productos químicos

La importación de ciertos productos químicos tóxicos que podrían usarse para la fabricación de armas químicas debe ser previamente aprobada por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio (MFAT). Otros productos que entran dentro del dominio de la Ley de Sustancias Peligrosas y Nuevos Organismos (<http://www.legislation.govt.nz/act/public/1996/0030/latest/DLM381222.html>) como elementos inflamables, elementos corrosivos, pesticidas, pegamentos, pinturas, deben ser aprobados por la Agencia de Protección Ambiental (EPA).

iii. Neumáticos

La siguiente norma [Import Control \(Tyres\) Conditional Prohibition Order 1996](#) prohíbe la importación de Neumáticos (nuevos o usados) de ciertas categorías que no estén expresamente autorizados por el Ministerio de Comercio.

iv. Aerosoles

Hay estrictos controles a la importación de aerosoles o productos que contengan sustancias que dañan la capa de ozono, a saber:

- una gama de Clorofluorocarbonos (CFC), HPSC y polímeros fluorocarbonados halogenados (Halon);
- metil cloroformo;
- tetracloruro de carbono;
- metil bromuro;
- aerosoles que contengan CFC 11, 12, 114, o 115 y CFC 22;
- extintores de incendios que contengan sustancias que disminuyan el ozono; ciertas espumas plásticas que hayan sido fabricadas utilizando CFC;
- máquinas de limpieza a seco que contengan o estén diseñadas para utilizar cualquier sustancia que disminuya el ozono.

Se necesita una autorización de la Agencia de Protección Ambiental (EPA) para importar estos productos en Nueva Zelandia.

v. Productos de la pesca

No se permite la importación de Merluza negra (Patagonian toothfish) en base a la [Customs Import Prohibition \(Toothfish\) Order 2009](#). Por posibles excepciones contactar a esta Sección Comercial.

No se permite importar Truchas (Trout), salvo para consumo personal (menos de 10kg), en base a la [Customs Import Prohibition \(Trout\) Order 2015](#). Por posibles excepciones contactar a esta Sección Comercial.

vi. Otros productos

Otros productos prohibidos son: tabaco masticable, crayones y temperas para niños que no cumplan con los estándares de la Agencia de Protección Ambiental (EPA), ciertos aparatos para rastrear perros u otros animales por radio frecuencia, ciertas razas de perros (i.e pit bull y dogo argentino), animales en peligro de extinción y subproductos, elementos explosivos como detonadores, pólvora, TNT, asbestos, laseres, sustancias radioactivas, diamantes en bruto, armas de todo tipo, productos falsos o pirateados.

vii. Productos que necesitan permisos especiales

Existen estándares de seguridad específicos para los siguientes productos, los cuáles deben ser cumplidos para permitir su importación: baby walkers, velas que contengan plomo, sierras eléctricas, ropa para dormir para bebés, juguetes, encendedores, imanes de alto poder, bolsas de agua caliente, cunas para bebés, escaleras multipropósito, bicicletas o triciclos para niños pequeños. En caso de tener interés en exportar este tipo de productos por favor consultar con la sección comercial de la Embajada.

VI. IMPORTACION DE ALIMENTOS – REQUISITOS SANITARIOS Y DE BIOSEGURIDAD

El proceso para importar alimentos en Nueva Zelandia está explicado muy resumidamente en este documento del Ministerio de Industrias Primarias (MPI) (en inglés): <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/10826-getting-clearance-for-your-food-how-to-import-food-into-new-zealand>

Brevemente, puede decirse que todos los productos de origen animal o vegetal importados en Nueva Zelandia deben pasar el control de bioseguridad, y algunos de ellos además deben pasar un control de sanidad alimentaria.

De no obtenerse los permisos (*clearance*) de bioseguridad y de sanidad de los alimentos (*food safety*), la carga será destruida o devuelta a origen, debiendo el importador cubrir los costos correspondientes.

En las páginas siguientes se explica con mayor detalle el proceso de importación de alimentos y bebidas, y de productos derivados de animales o vegetales.

A) CONTROLES DE BIOSEGURIDAD

Todas las importaciones en Nueva Zelandia deben pasar un control de Bioseguridad, para evitar el ingreso de plagas que pongan en riesgo el medio ambiente, los animales, las plantas o la agricultura del país. Dicha inspección es realizada por *Biosecurity New Zealand*, organismo dependiente del Ministerio para Industrias Primarias (MPI), y generalmente el costo de la misma está incluido en el “Import Entry Fee” que se paga en Aduana. Esta inspección se realiza en una instalación provisional (*transitional facility*), muchas veces en cuarentena, hasta que se autoriza el ingreso de la mercadería. El importador, o bróker aduanero, debe organizar y pagar el costo del transporte del puerto hasta estas instalaciones.

i. Medidas de seguridad contenedores

Nueva Zelandia se asegura que los contenedores desembarcados en sus puertos no traigan al país plagas o enfermedades. Los importadores deben velar porque sus contenedores cumplan con las normas establecidas en el siguiente “Import Health Standard”: <https://www.biosecurity.govt.nz/dmsdocument/1984-sea-containers-from-all-countries-import-health-standard>

El mismo se aplica para las importaciones de todos los países y detalla todos los documentos que el importador debe presentar al menos 12 horas antes de la llegada del contenedor a puerto. Si la agencia de Bioseguridad encuentra que el contenedor no cumple las normas, puede ordenar su reenvío al puerto de origen. La mercadería debe estar acompañada del documento “Declaración de Cuarentena de Contenedores Marítimos para Nueva Zelandia”, que se puede descargar de esta página:

<https://www.biosecurity.govt.nz/importing/border-clearance/containers-and-cargo/steps-to-importing/>

MPI ha publicado el siguiente documento informando los tratamientos aprobados para eliminar insectos y plagas acompañantes en diferentes productos, algunos de los cuales deben realizarse en origen:

<https://www.biosecurity.govt.nz/dmsdocument/1555-approved-biosecurity-treatments-for-risk-goods-mpi-abtrt>

La lista de proveedores de los servicios de tratamiento oficialmente autorizados por MPI es la siguiente: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/1381-mpi-approved-treatment-suppliers>

Por razones de bioseguridad, MPI prestará especial atención a los contenedores que transporten los siguientes productos “sensibles”: compuestos agrícolas y medicinas veterinarias, alimentos y bebidas, productos frescos y congelados, animales vivos, cueros, alimento para animales, productos farmacéuticos, productos de poliuretano y espuma, semillas, textiles. Ver <https://www.biosecurity.govt.nz/dmsdocument/36069>

ii. Importación de alimentos

Todos los alimentos importados para la venta en Nueva Zelanda deben ser seguros, adecuados para consumo humano, no contaminados, e importados a través de un importador registrado ante el Ministerio de Industrias Primarias (MPI). El importador debe ser un residente en Nueva Zelanda o usar un agente que esté registrado.

La importación en Nueva Zelanda de productos alimenticios que pueden conllevar un riesgo de introducción de enfermedades o plagas, debe estar amparada por un documento llamado “Estándar Sanitario de Importación” o “*Import Health Standard*” (IHS) en inglés, el cual es emitido por el Ministerio para Industrias Primarias (MPI), en virtud de la Sección 24A de la Ley de Bioseguridad de 1993 (<http://www.legislation.govt.nz/act/public/1993/0095/latest/DLM314623.html>) y su modificatoria Biosecurity Amendment Act de 1997 (<http://www.legislation.govt.nz/act/public/1997/0089/latest/DLM415484.html>). El Gobierno neozelandés ha manifestado su intención de “modernizar” la Ley de Bioseguridad en julio de 2019, por lo que puede haber modificaciones de los requerimientos aquí indicados en los próximos meses.

Este documento detalla los requerimientos que deben cumplirse para permitir la importación del producto, o grupo de productos, en Nueva Zelanda. El IHS puede aplicarse para bienes provenientes de un país o grupo de países identificados en el mismo, todos los países, o ciertas locaciones específicas. Todo depende del IHS de que se trate. Por ejemplo, a septiembre de 2019 el MPI estaba trabajando en el reemplazo de 100 IHS para la importación de frutas y verduras, específicos por país y producto, por nuevos IHS por producto, aplicables a todos los países. Pueden encontrarse todos

los IHS vigentes en esta página web: <https://www.biosecurity.govt.nz/law-and-policy/requirements/ihs-import-health-standards/>

Además, allí hay un buscador para encontrar el IHS para un producto y país específico. Para más información puede escribirse al Ministerio para Industrias Primarias (MPI) al mail info@mpi.govt.nz . Otros correos más específicos son animal.imports@mpi.govt.nz y plant.imports@mpi.govt.nz

iii. Gestión de equivalencias y de Estándares Sanitarios de Importación (IHS)

En casos especiales en los cuáles el importador no cumple exactamente con los requisitos indicados en el IHS para el producto en cuestión, pero aun así considera que se han tomado medidas para evitar ingresar pestes y enfermedades al país, tal lo requerido por el IHS, puede solicitar la aprobación de una “equivalencia” al MPI, que tiene la discrecionalidad de otorgarla o no. El importador debe demostrar que cumple con el objetivo del IHS, proveyendo toda la información que lo pruebe. Un ejemplo es cuando se hace un tratamiento en origen diferente del especificado en el IHS. Si dicha “medida equivalente” es aprobada, se dará autorización de bioseguridad y el producto podrá ser ingresado al país. Esta solicitud debe ser realizada antes de que se efectúe la exportación. En general requiere de un proceso de negociación extendido entre los organismos de control sanitario de los dos países y se suele hacer para productos que ya pueden ingresar a Nueva Zelandia. También tienen en cuenta la densidad del intercambio habitual entre los dos países.

En caso de querer exportar un producto a Nueva Zelandia y no existir un IHS vigente que permita la importación desde Argentina, Ud como exportador debe solicitar a SENASA la negociación de un nuevo IHS con el MPI, o la inclusión de nuestro país en un IHS vigente. El Ministerio para Industrias Primarias no acepta solicitudes de exportadores o de esta Embajada. Otra opción es que el importador neozelandés realice el mencionado requerimiento ante MPI.

iv. Embalajes de madera

Existe una normativa especial a cumplimentar en caso de importar maderas, o bienes embalados en pallets o cajas de madera, así como maderas para asegurar la carga. La misma está condensada en el correspondiente “Import Health Standard”: <https://www.biosecurity.govt.nz/dmsdocument/1212-wood-packaging-material-from-all-countries-import-health-standard>

La medida busca disminuir los riesgos de introducción de enfermedades y plagas exóticas a Nueva Zelandia, a través de la importación de madera. Dependiendo del tipo de madera o de producto los requisitos serán más o menos estrictos, no obstante, en cualquier caso son de cumplimiento obligatorio. Las empresas exportadoras pueden encontrarse con que su mercancía tenga que soportar un tratamiento en destino

(fumigación, calor), ser re-exportada o destruida si no cumplen con los requisitos necesarios que aseguren que el producto está libre de riesgos.

v. Envío de muestras por correo

Todo el correo (salvo cartas comunes) debe pasar estrictos controles de bioseguridad para evitar que ingrese pestes o enfermedades a Nueva Zelandia. Ud. tendrá que declarar en origen el contenido de la caja, su peso y valor económico, y eso será pegado en un “*sticker*”. Si Bioseguridad considera que puede haber un artículo de riesgo dentro, puede abrir la caja o el sobre y examinar el contenido. En caso de determinar que el bien es efectivamente riesgoso, va a confiscarlo.

Asegúrese que no envía ninguno de estos materiales considerados “de riesgo”: plantas, semillas, comida (salvo productos procesados y empaquetados), productos animales o subproductos, ítems de paja o ratán, productos de madera, animales vivos. Tampoco puede enviarse efectivo.

B) REQUISITOS DE SANIDAD ALIMENTARIA Y ETIQUETADO

i. Normativa a cumplimentar

Algunos alimentos deben contar, además de con la autorización de bioseguridad, con una autorización de sanidad alimentaria (*food safety*). Ambas son emitidas por el Ministerio para Industrias Primarias (MPI).

Las normas que regulan la sanidad de los alimentos en Nueva Zelandia, tanto para la comercialización interna y la exportación, como para la importación, son las siguientes:

- “Food Standards Australia New Zealand Code”
(<http://www.foodstandards.govt.nz/code/Pages/default.aspx>)
- Food Act 2014
(<http://www.legislation.govt.nz/act/public/2014/0032/75.0/DLM2995811.html>)
- Animal Products Act de 1999
(<http://www.legislation.govt.nz/act/public/1999/0093/117.0/DLM33502.html>)

En general, los importadores también deben cumplir con los requerimientos establecidos en la “Food Act” de 2014, siendo responsables por la sanidad de los alimentos que ingresan en el territorio neozelandés, y debiendo tomar las medidas necesarias para eliminar los riesgos para los consumidores que pueden presentar ciertos alimentos de “alto interés regulatorio”.

Para el caso de productos de origen animal, el importador también debe tener en cuenta lo normado por la “Animal Products Act” de 1999.

ii. Productos de mayor riesgo

El MPI aplica un esquema de priorización de productos para realizar los controles de sanidad alimentaria, a fin de optimizar los recursos disponibles. Es así que sólo requiere una “autorización de sanidad alimentaria” (*food safety clearance*) para los productos considerados de “alto riesgo” o “mediano riesgo”.

Algunos de los alimentos de mayor riesgo son: quesos blandos, moluscos y crustáceos, carne vacuna, maní, nueces, especias. Dependiendo de qué país proviene cada producto, varían las medidas de prueba que deben presentarse. En algunos casos es suficiente un Certificado Oficial de la Agencia de Control de Sanidad de los alimentos del país exportador (SENASA en Argentina), y en otros será necesario tomar muestras y mandar a analizar a laboratorios aprobados en Nueva Zelandia, con costos a cargo del importador. La Tabla con los “productos de riesgo” y las medidas para cada país, además de los laboratorios oficialmente aprobados, puede verse aquí: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/10685> . En ciertos casos, como la carne vacuna, sólo se permite la importación de los países expresamente listados (Argentina no tiene permitido exportar carne a este mercado). Para otros productos, los alimentos de origen argentino deben ser testeados en laboratorio, atento estar en el agrupamiento “*all countries*”.

iii. Etiquetado y otros requerimientos

Tanto los alimentos producidos localmente como los importados deben cumplir con las reglas establecidas en el “Food Standards Australia New Zealand Code”.

Dicho código determina estándares de etiquetado, composición y contaminantes de los alimentos, aplicables en Australia y Nueva Zelandia. El Ministerio de Industrias Primarias (MPI) se encarga de controlar su implementación en Nueva Zelandia. Debe tenerse en cuenta que los siguientes apartados no aplican para Nueva Zelandia:

- Standard 1.4.2 Límite máximo de residuos
- Standard 1.6.2 Requerimientos de procesamiento
- Standard 2.1.1 (4)(2) Tiamina en el pan
- Standard 2.4.2 (2)(3) Vitamina D en la Margarina
- Chapter 3 Requerimientos de Sanidad en los Alimentos
- Chapter 4 Estándares de Producción Primaria

Todos los productos para consumo humano empaquetados en Argentina deben cumplir con las condiciones de etiquetado indicadas en el “Food Standards Australia New Zealand Code”. Si la etiqueta original en Argentina no cumple estos estándares, el importador local deberá agregarle otra etiqueta al producto. El Ministerio para Industrias Primarias elaboró la siguiente guía para ayudar a comprender los requerimientos de etiquetado: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/2965-a-guide-to-food-labelling>

Entre otras cosas, la etiqueta debe ser fácil de leer y en idioma inglés, informar fecha de vencimiento (para productos con vida útil menor a 2 años), informar sobre elementos alérgenos, cantidades, información nutricional, ingredientes, y el nombre y domicilio del importador en Australia o Nueva Zelandia.

Por otro lado, debe controlarse que no se superen los máximos niveles de residuos de compuestos usados en la agricultura (*maximum residue levels for agricultural compounds*) para cada producto alimenticio importado. Estos niveles pueden chequearse para cada compuesto químico y producto alimenticio en este documento: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/19550-maximum-residue-levels-for-agricultural-compounds>

C) IMPORTACIÓN DE CIERTOS PRODUCTOS DE INTERÉS

i. Importación de vehículos, sus partes, y maquinarias

En 2019 Bioseguridad de Nueva Zelandia impuso requisitos más estrictos a la importación de contenedores que contengan vehículos, sus partes, y otras maquinarias, a fin de evitar la introducción en el país del insecto "Chinche apestoso marrón mármol" (*nombre científico Halyomorpha halys – nombre en inglés: Brown marmorated stink bug*). Esta peste está presente mayormente en América del Norte, Europa y Japón, aunque nuestros exportadores también deben asegurarse que el mismo no está presente en sus embarques.

Según las nuevas normas - más estrictas -, los exportadores de todos los países deberán realizar una limpieza profunda de los bienes en origen, previo a su carga en los contenedores, a fin de eliminar el insecto. La misma puede realizarse con empresas locales que deben emitir un certificado en base a un modelo de MPI. Una vez desembarcados en Nueva Zelandia los bienes serán nuevamente inspeccionados por Biosecurity NZ, quienes les darán la autorización para ingresar al país una vez confirmen que no hay insectos, caracoles, reptiles, tierra o plantas. Esto se aplica para vehículos y maquinarias usadas y nuevas. En caso de encontrarse contaminantes, podrá hacerse un tratamiento en MPI u otra entidad autorizada, cuyos costos son a cargo del importador.

Para mayor información ver el "Import Health Standard" correspondiente: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/30224-vehicles-machinery-and-parts-import-health-standard>

Si su carga hace trasbordo en algún puerto norteamericano, europeo o japonés, por favor chequee el IHS arriba mencionado ya que debe realizar medidas adicionales. Puede consultarse al correo de MPI: standards@mpi.govt.nz

ii. Importación de Agroquímicos

La importación de agroquímicos (herbicidas, fungicidas, insecticidas, pesticidas, reguladores del crecimiento de las plantas, etc.) está muy regulada en Nueva Zelanda. Sólo los productos cuyo uso está autorizado en Nueva Zelanda, y están registrados en el país, pueden ser importados. Las normas que regulan esta importación son la “Agricultural Compounds and Veterinary Medicines Act” de 1997: <http://www.legislation.govt.nz/act/public/1997/0087/latest/DLM414577.html> y la Hazardous Substances and New Organisms (HSNO) Act de 1996: <http://legislation.govt.nz/act/public/1996/0030/99.0/DLM381222.html>

Más información sobre los pasos para importar estos productos en Nueva Zelanda en este link: <https://www.mpi.govt.nz/importing/agricultural-compounds-and-veterinary-medicines/importing-agricultural-chemicals/steps-to-importing-agricultural-chemicals/>

Pueden realizarse consultas directas al MPI al correo approvals@mpi.govt.nz

iii. Importación de medicinas veterinarias

La importación de estos productos también está muy regulada en Nueva Zelanda. Al igual que con los agroquímicos, las normas que regulan esta importación son la “Agricultural Compounds and Veterinary Medicines Act” de 1997 y la Hazardous Substances and New Organisms (HSNO) Act de 1996.

Más información sobre los pasos para importar estos productos en Nueva Zelanda en este link: <https://www.mpi.govt.nz/importing/agricultural-compounds-and-veterinary-medicines/importing-veterinary-medicines/steps-to-importing-veterinary-medicines/>

Pueden realizarse consultas directas al MPI al correo approvals@mpi.govt.nz

iv. Importación de cueros

La importación de cueros debe respetar las regulaciones indicadas en el siguiente “Import Health Standard”: <https://www.biosecurity.govt.nz/dmsdocument/1819-hides-and-skins-import-health-standard>

Tener en cuenta que dicho IHS sólo es para cueros curtidos y no para manufacturas de cuero, cuya importación está amparada por otro IHS (<https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/1846>)

En algunos casos será necesaria una certificación veterinaria (con traducción al inglés) de autoridad argentina. Modelo de este certificado puede encontrarse aquí: <https://www.biosecurity.govt.nz/dmsdocument/1820-hides-and-skins-from-all-countries-import-health-standard-guidance-document>

v. Importación de productos procesados que contengan ingredientes de origen animal

Este apartado se refiere a alimentos que contienen entre sus ingredientes a lácteos, huevos, pescado, o miel. En general no hay impedimentos para importar este tipo de alimentos procesados si se cumplen condiciones básicas, como que el producto sea de larga conservación en góndola. No obstante, debe chequearse el IHS correspondiente: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/1751-specified-foods-for-human-consumption-containing-animal-products-import-health-standard>

vi. Importación de productos procesados que contengan ingredientes de origen vegetal

Se refiere a productos de origen exclusivamente vegetal, deshidratados o procesados para consumo humano. Aquí se incluyen algunas semillas como chía, sésamo y quinoa, el arroz, el trigo, y el maíz, las frutas secas, entre otros. En varios casos será necesaria una inspección a cargo del MPI o la presentación de un certificado fitosanitario emitido por SENASA. Es fundamental chequear el IHS aquí: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/1663-stored-plant-products-for-human-consumption-spp-human-ihs-import-health-standard>

vii. Importación de productos que contengan organismos genéticamente modificados (OGM)

En Nueva Zelandia no se producen alimentos que contengan OGM. Por esta razón, la importación de alimentos o ingredientes de este tipo para consumo humano está regulada. En primer lugar es importante conocer si el producto importado tiene o no OGM. En caso afirmativo, debe chequearse si este OGM está expresamente permitido en el “Australia and New Zealand Food Standards Code”, Standard 1.5.2: “Food produced using gene technology” (<https://www.legislation.gov.au/Details/F2018C00169>) y (<http://www.foodstandards.gov.au/code/Documents/Sched%2026%20GM%20food%20v160.pdf>), caso contrario no podrá importarse al país.

Si el evento genético está listado y permitido su ingreso, esto debe informarse en la etiqueta del producto, de acuerdo a lo ordenado en el Standard arriba mencionado.

viii. Importación de alimento para animales

Para el caso de alimentos que contienen ingredientes derivados de animales, las condiciones de ingreso están determinadas en el siguiente IHS: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/1958-shelf-stable-pet-foods-containing-animal-products-import-health-standard>

Es importante tener en cuenta que si el alimento contiene derivados de la carne bovina, el mismo no podrá ser importado de Argentina, ya que nuestro país no está entre los autorizados para vender este tipo de productos aquí.

Los requisitos para importar alimento de origen exclusivamente vegetal están explicados en el este IHS: <https://www.mpi.govt.nz/dmsdocument/1664-processed-animal-feeds-of-plant-origin-import-health-standard>

Asimismo, deben cumplirse las estipulaciones de la “Agricultural Compounds and Veterinary Medicines (ACVM) Act 1997” (<http://www.legislation.govt.nz/act/public/1997/0087/latest/DLM414577.html>)

ix. Importación de semen o embriones bovinos, y equinos

No está permitida la importación de semen o embriones bovinos de Argentina en Nueva Zelandia, así como tampoco semen equino de nuestro país.

x. Importación de animales vivos

No está permitida la importación de ganado bovino, ovino o caprino, o caballos, desde Argentina.

En caso de haber interés en la exportación de caballos vivos, deberá solicitar a SENASA la negociación de un nuevo “Import Health Standard” con el Ministerio para Industrias Primarias.

xi. Importación de semillas para siembra

Debe cumplirse con los requerimientos especificados en el siguiente IHS: <https://www.biosecurity.govt.nz/dmsdocument/1151-seeds-for-sowing-import-health-standard>

xii. Importación de productos orgánicos

Para importar un determinado producto orgánico se debe cumplir con todos los requisitos indicados en el IHS correspondiente para el mismo producto no orgánico. Es decir que no hay condiciones especiales de sanidad alimentaria o bioseguridad para estos productos.

Por otra parte, para poder etiquetarlo y venderlo como “orgánico” deben respetarse las normas de la Fair Trading Act de 1986: <http://www.legislation.govt.nz/act/public/1986/0121/latest/DLM96439.html>

La misma está regulada por la Comisión de Comercio de Nueva Zelandia y establece que la información sobre la comida debe ser confiable y verdadera, y no engañar al consumidor. Además, debe poder demostrarse que los productos etiquetados como orgánicos son producidos de esa manera. Si se informa que se cuenta con un certificado de producto orgánico, debe poder presentarse el certificado.

D) ALGUNOS PRODUCTOS PRIMARIOS Y MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO QUE ARGENTINA ESTÁ ACTUALMENTE EXPORTANDO A NUEVA ZELANDIA

En el siguiente Cuadro se listan una serie de productos primarios o manufacturas de origen agropecuario que Argentina está actualmente exportando a Nueva Zelandia, a fin de brindar una idea más acabada de los productos argentinos para los cuales el mercado de este país está abierto. A la fecha el mercado está cerrado, por cuestiones de bioseguridad, para todo tipo de carnes de Argentina, así como para todas nuestras frutas y verduras frescas, y la miel, por nombrar los más importantes.

Cuadro 13: Principales Productos Agropecuarios y Primarios que Argentina exporta a Nueva Zelandia

Posición Arancelaria	Producto (nombre simplificado)
0303.99	Cabezas, colas y demás despojos comestibles de pescado
0306.17	Langostinos congelados
0510.00	Ámbar gris, castóreo, algalia y almizcle, cantáridas, bilis y sustancias animales p/uso farmacéutico
0713.20	Garbanzos secos desvainados
0713.31	Porotos de las especies vigna mungo o radiata secos desvainados
0713.33	Porotos comunes negros y blancos
0806.20	Uvas secas incluidas las pasas
0813.20	Ciruelas secas
0903.00	Mate
1001	Trigo
1005	Maíz
1006	Arroz
1105.10	Copos, gránulos y pellets de papa
1108.11	Almidón de trigo
1202.42	Maníes sin tostar ni cocer
1206.00	Semillas de girasol
1209.99	Semillas, frutos, esporas ncop. p/siembra
1509.10	Aceite de oliva
1512.11	Aceite de girasol en bruto
1512.19	Aceite de girasol refinado
1701.99	Azúcar de caña
1806.90	Chocolate y preparaciones alimenticias con cacao
1904.10	Productos a base de cereales, inflados o tostados
2007.99	Jaleas y mermeladas
2008.11	Maníes preparados o conservados
2009.31	Jugo de limón
2009.69	Jugo de uva
2106.10	Concentraciones de proteínas

2204.21	Vinos
2209.00	Vinagre y sucedáneos
2304.00	Harina y pellets de soja
2306.30	Harina y pellets de girasol
2309.90	Alimentos para animales (no preparado para venta minorista)
3002.30	Vacunas veterinarias
3503	Gelatinas
4107.12	Cueros y pieles enteros de bovino, preparados después del curtido

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del Servicio de estadísticas de Nueva Zelanda (Stats NZ), Harmonized Trade Stats.

VII. HACER NEGOCIOS EN NUEVA ZELANDIA

i. Reporte “Doing Business” del Banco Mundial

De acuerdo al Reporte “*Doing Business 2020*” elaborado por el Banco Mundial con datos a mayo de 2019³¹, Nueva Zelanda es el mejor país del mundo para hacer negocios, ocupando el primer lugar en este ranking hace varios años. El informe del Banco Mundial analiza 12 variables relevantes a la hora de realizar negocios en un país, a saber: procesos para establecer una empresa, conseguir permisos de construcción, obtener conexión a la red eléctrica, transferir propiedad, acceso al crédito, protección de inversores minoritarios, pago de impuestos, facilidad del comercio exterior, cumplimiento de contratos, resolución de insolvencias.

Las primeras economías del ranking, entre ellas Nueva Zelanda, tienen un ambiente favorable a los negocios, y han desarrollado regulaciones bien diseñadas y reformas orientadas a facilitar la actividad comercial. Por ejemplo, de acuerdo al ranking sólo es necesario hacer un (1) trámite para crear una empresa en Nueva Zelanda, que lleva sólo medio día. Los costos son muy bajos y no se requiere capital mínimo.

Otra gran ventaja de Nueva Zelanda es la facilidad para encontrar toda la información necesaria sobre los requerimientos necesarios, y costos asociados, a cualquier trámite que deba hacerse ante el Estado, ya sea para crear una empresa o para pedir un permiso de construcción, entre otros.

Por ejemplo, los pasos para crear un emprendimiento, incluyendo consejos para ser más exitoso, pueden encontrarse en la siguiente página web oficial del Ministry for Business, Innovation and Employment (MBIE): <https://www.business.govt.nz/starting-a-business/>

Nueva Zelanda también ocupa el primer puesto en las variables “registro de la propiedad” y “acceso al crédito”. Sin embargo, está más atrasado en otros puntos como “cumplimiento de contratos” (21), “conexión a la red eléctrica” (45) y “facilidad del comercio exterior” (60).

ii. Seguridad jurídica y transparencia

Nueva Zelanda tiene un sistema político estable y democrático, con instituciones fuertes y una Justicia independiente, basada en el “Common Law” británico. Además cuenta con una economía sana, abierta, y una abundancia de recursos naturales. La economía de Nueva Zelanda es de libre mercado, con tipo de cambio flotante y regulaciones transparentes que facilitan la inversión extranjera³².

³¹ World Bank - Doing Business 2020. Disponible en el siguiente link: <https://www.doingbusiness.org/>

³² Price Waterhouse Coopers – Doing Business in New Zealand - <https://www.pwc.co.nz/pdfs/2018pdfs/doing-business-in-new-zealand.pdf>

El país está consistentemente entre los puestos más altos del ranking de Transparencia Internacional, dado que la corrupción es prácticamente inexistente.

Asimismo, no se verifican conflictos religiosos, étnicos o políticos importantes en Nueva Zelandia.

Los derechos de propiedad son fuertemente protegidos, incluyendo la propiedad intelectual.

iii. Impuestos³³

La estructura impositiva de Nueva Zelandia es favorable a los negocios, no existiendo impuestos a la herencia, ni a los sellos, ni a las ganancias de capital. Tampoco hay gravámenes estatales, ni tasas de seguridad social.

Una empresa debe pagar impuestos en Nueva Zelandia si es un residente en este país o recibe ingresos por actividades económicas aquí. La residencia a efectos impositivos para una compañía está basada generalmente en si la compañía está registrada en Nueva Zelandia, tiene su sede central aquí, o el control de la compañía lo ejercen directores locales.

El IVA (GST en Nueva Zelandia) asciende al 15% y se paga sobre la compra de bienes y servicios, así como para la importación. Las empresas deben registrarse ante el organismo impositivo de Nueva Zelandia, el "Inland Revenue" (IR). Las ganancias de las empresas se gravan al 28%, mientras que los impuestos sobre los ingresos personales van del mínimo de 10,5%, hasta un máximo de 33%. Se cobra un impuesto a los dividendos, mismo para el caso de no residentes. También se cobra un gravamen a los ingresos derivados de inversiones financieras de no residentes.

iv. Regulaciones laborales³⁴

La tasa de desempleo actual en Nueva Zelandia es menor al 5% y los salarios reales están creciendo. En Nueva Zelandia, todos los empleados deben contar con un contrato escrito con el empleador. Alrededor del 20% de la fuerza laboral total están sindicalizada en Nueva Zelandia. Las empresas de menos de 20 empleados cuentan con un periodo de prueba de 90 días para los nuevos empleados que contraten. La mayoría de los empleados que trabajan tiempo completo tienen derecho a 4 semanas de vacaciones pagas por año, además de 11 feriados, y 5 días por enfermedad. La licencia por maternidad es de 22 semanas.

Actualmente el salario mínimo por hora es de NZ\$ 17,70. Los empleadores también deben contribuir a un fondo (1,39%) para cubrir accidentes administrado por el

³³ Price Waterhouse Coopers – Doing Business in New Zealand - <https://www.pwc.co.nz/pdfs/2018pdfs/doing-business-in-new-zealand.pdf>

³⁴ Price Waterhouse Coopers – Doing Business in New Zealand - <https://www.pwc.co.nz/pdfs/2018pdfs/doing-business-in-new-zealand.pdf>

Gobierno, el ACT. En muchos casos el empleador también debe contribuir con un 3% del sueldo bruto para la jubilación del empleado, el Kiwi Saver.

v. Compras Gubernamentales

Nueva Zelandia tiene una política de compras gubernamentales abierta y no discriminatoria. Los jefes departamentales tienen una gran flexibilidad a la hora de decidir cómo las distintas agencias compran sus bienes y servicios de manera que esta sea lo más eficiente posible, siempre dentro del marco de las obligaciones contraídas internacionalmente. El desempeño general de los departamentos y otras agencias está sujeto al control de la oficina de Auditoría General que revisa que las compras se hayan realizado de manera eficiente, haciendo un uso efectivo y ético de los recursos públicos.

Para conseguir transparencia e información de mercado las licitaciones se realizan a través del GETS³⁵. El GETS es un servicio gratuito que ofrece el gobierno neozelandés para promover la competencia justa y abierta y para cumplir a su vez con los compromisos de comercio internacionales y brindar información acerca de oportunidades comerciales dentro del gobierno de Nueva Zelandia.

Más información sobre el proceso de compras públicas puede accederse desde el siguiente sitio web: <https://www.procurement.govt.nz/procurement/>

vi. Propiedad intelectual, patentes y marcas

Nueva Zelandia forma parte del Convenio de París para la Propiedad Industrial, de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y del Tratado de Cooperación de Patentes (PCT).

Para solicitar una patente, o la protección de los derechos de propiedad intelectual, el interesado debe remitir su solicitud a la New Zealand Intellectual Property Office (<https://www.iponz.govt.nz/>). Las patentes pueden ser otorgadas hasta por 20 años y sólo son válidas para el territorio de Nueva Zelandia. El trámite inicial cuesta NZ\$ 250 + 15% IVA y tarda un mínimo de 6 meses. A partir del cuarto año el interesado debe pagar una tasa de mantenimiento.

vii. Invertir en Nueva Zelandia

Los inversionistas extranjeros suelen adquirir una empresa neozelandesa al establecerse en este país, ya que es necesario ser una empresa registrada ante la “New Zealand Companies Office” para operar en Nueva Zelandia. La estructura societaria más utilizada es la sociedad de responsabilidad limitada (*limited liability company*). Los costos para abrir una empresa son bajos, no hay restricciones sobre el monto del capital societario, y no se requiere residencia para ser inversionista, aunque al menos

³⁵ Government Electronic Tenders Service – www.gets.govt.nz

un director debe tener residencia en Nueva Zelanda. Por otra parte, debe proveerse información financiera, y sobre los directores y accionistas, que será pública en Nueva Zelanda³⁶.

Todas las compañías que operan en Nueva Zelanda deben llevar registros contables, y dependiendo del tamaño de la misma, hacer presentaciones especiales para cuestiones impositivas.

En general no se requiere aprobación gubernamental para invertir en Nueva Zelanda. En los casos en que es necesario, la Oficina de Inversiones Extranjeras (Overseas Investment Office –OIO-) tiene discrecionalidad para aprobar o no un proyecto.

La autorización de la OIO es necesaria cuando el inversor es extranjero y se trata de una inversión significativa, mayor a NZ\$ 100 millones, o en tierras productivas, por ejemplo campos mayores a 5 hectáreas, tierras en la costa o adyacentes a reservas de agua, o en cuotas de pesca. El consentimiento puede tardar hasta 6 meses. Recientemente el Gobierno introdujo cambios en la ley de inversiones extranjeras que impiden a los extranjeros no residentes comprar propiedades residenciales en Nueva Zelanda, a menos que vivan en este país la mayor parte del año (183 días). Más información sobre el particular puede encontrarse en el sitio web de “Land Information New Zealand” (LINZ): <https://www.linz.govt.nz/about-linz>

Si su empresa desea hacer una inversión considerable en Nueva Zelanda, es recomendable ponerse en contacto con la agencia de promoción de inversiones del país, la “New Zealand Trade and Enterprise” (NZTE). El sitio web de NZTE es el siguiente: <https://www.nzte.govt.nz/about> , y si bien no cuenta con representantes en Argentina, tiene oficinas en Santiago de Chile y Sao Paulo, Brasil.

Si está interesado en obtener una visa de inversor, puede contactar a Immigration New Zealand a este correo: InvestorRelations@mbie.govt.nz

³⁶ Price Waterhouse Coopers – Doing Business in New Zealand - <https://www.pwc.co.nz/pdfs/2018pdfs/doing-business-in-new-zealand.pdf>

VIII. INFORMACIÓN PRÁCTICA PARA VIAJEROS DE NEGOCIOS

A) INGRESO A NUEVA ZELANDIA

i. Autorización Electrónica de Viaje (NZETA)

Si Ud. es portador de un pasaporte argentino válido, tiene un pasaje de ida y vuelta, y suficientes fondos para mantenerse, es posible visitar Nueva Zelanda como turista por un período de 3 meses sin tener que solicitar una visa. Este período puede extenderse por otro igual presentando razones justificadas.

Para visitar por un motivo distinto que el de turismo, es decir para trabajar, estudiar o residir en Nueva Zelanda, resulta necesario obtener una visa.

No se requiere visa especial para hacer un viaje de negocios inferior a 90 días que, por ejemplo, implique estudios de mercado y acciones relacionadas, que no incluyan la percepción de haberes o remuneración de ninguna índole.

No obstante, es muy importante aclarar que a partir del 1^o de octubre de 2019, los visitantes y pasajeros en tránsito de Argentina deberán solicitar una autorización electrónica de viaje (NZeTA) antes de viajar a Nueva Zelanda.

La NZeTA es una autorización que se solicita online y se abona con tarjeta de crédito. Tiene un costo de 12 NZD si se solicita por la web y 9 NZD si se hace por la aplicación móvil. Su aprobación puede tardar hasta 72hs.

Si Ud. va a visitar Nueva Zelanda, tendrá que abonar también una tasa de conservación y turismo (IVL), que tiene un costo de 35 NZD (los pasajeros en tránsito no tienen que abonar esta tasa).

Para más información sobre la NZeTA y solicitarla ingresar a: www.immigration.govt.nz/nzeta

ii. Controles de bioseguridad al ingresar al país y productos prohibidos

Las autoridades del país se toman muy en serio la bioseguridad y hacen grandes esfuerzos para evitar el ingreso de plagas o pestes que afecten a los humanos, al ambiente o a la agricultura. Por eso los controles son muy estrictos.

De acuerdo con la Ley de Bioseguridad de 1993, los viajeros deben llenar un formulario antes de entrar al país (en el avión) que utilizará el Ministerio para Industrias Primarias (MPI) para analizar el riesgo de cada pasajero. La llamada “arrival card” puede encontrarse en el siguiente link: <https://www.customs.govt.nz/globalassets/documents/forms/passenger-arrival-card.pdf>

Deben declararse:

- Comida de cualquier tipo
- Plantas o partes de plantas (vivas o muertas)
- Animales o sus subproductos
- Equipamiento usado con animales
- Equipos para campamento, palos de golf, bicicletas (todo lo que haya estado en contacto con el campo)
- Especímenes biológicos
- Medicinas

La multa por no declarar alguno de estos ítems es de un mínimo de NZ\$ 400 (aprox. USD 268). Es recomendable no entrar con ningún tipo de comida a Nueva Zelandia. Cuando Ud. llegue al aeropuerto internacional que corresponda en Nueva Zelandia (generalmente Auckland), tendrá que pasar por controles de Aduana y Bioseguridad. Lo recibirá un funcionario de MPI que le hará preguntas en base a lo contestado en el formulario. Por ejemplo, si declaró que estaba ingresando comida, le va a preguntar qué tipo de comida es. En general, si se le explica que es comida empaquetada (galletitas, caramelos, dulce de leche, yerba, etc) no habrá problema, pero aun así deberán escanear las valijas, aunque esto dependerá del oficial de MPI. Aun cuando no se escanee el equipaje, cuando luego pase por la línea de “sin nada para declarar” es posible que haya perros oliendo las valijas, por lo que si ingresó algún alimento prohibido será descubierto, y por lo tanto el ítem será confiscado y tendrá que pagar la multa. Por ende, evitar entrar con miel, lácteos, carnes y frutas. Por ejemplo, si viajó con una mochila con una banana o manzana, descarte esa fruta en los tachos que hay en el aeropuerto a tales efectos, ya que no se puede ingresar al país con ese tipo de alimentos. Hongos, semillas, huevos, especies, frutas secas y granos tampoco se permiten.

La multa puede pagarse en el aeropuerto o dentro de los 14 días, por Internet. MPI no acepta como excusa para perdonar la multa que no se conocían las normas o que no se comprende el idioma.

En la siguiente página pueden chequearse con exactitud los alimentos, ropas y equipos, alcohol, y medicamentos que pueden, o no, entrarse a Nueva Zelandia como pasajero: <https://www.mpi.govt.nz/travel-and-recreation/arriving-in-new-zealand/items-to-declare/can-i-bring-or-post-it-to-new-zealand/>

Evitar ingresar al país con drogas como cannabis, metadona o pseudoefedrina. En caso de hacerlo debe poder probarse fehacientemente que se está tomando como medicina, con una prescripción del médico en inglés, y en su envase original. Aún con esto el oficial puede decidir impedir el ingreso de estas drogas e imponer una multa si no está satisfecho con la documentación, por lo que se recomienda evitar traerlas.

No está prohibido ingresar al país con más de NZ\$ 10.000 en efectivo o cheques de viajero, pero debe declararse en el formulario arriba mencionado antes de entrar al país.

No se permite entrar al país con “material objetable”, ya sean películas, revistas, libros, posters, ropa, fotografías y archivos de computadora que promuevan explotación sexual, terrorismo, violencia extrema. Tampoco se permite descargar o subir a Internet este tipo de material. Las penas pueden ser de cárcel efectiva. Un ejemplo es el video grabado por el terrorista durante los atentados de Christchurch el 15/03/2019. Ese video fue declarado objetable por el Gobierno de Nueva Zelandia, por lo que su sola posesión en un celular está prohibida y puede tener penas muy altas.

Pueden ingresarse medicinas para uso personal, pero en el caso de un medicamento recetado es conveniente declararlo y contar con una receta o nota del médico traducida al inglés. Sólo se puede entrar una dosis para 3 meses.

B) ESTADÍA EN NUEVA ZELANDIA

i. Transporte y alojamiento

La mejor conexión aérea desde Argentina es el vuelo de Air New Zealand que une Ezeiza con Auckland en forma directa, en alrededor de 12 horas. La frecuencia es de 3 vuelos semanales en invierno, y 5 en verano. La otra opción es el vuelo de LATAM desde Santiago de Chile, que hace escala en Auckland 3 veces por semana en su ruta a Sydney, Australia.

Si su destino final en Nueva Zelandia no es Auckland, deberá tomar un vuelo doméstico en esa ciudad. Para eso deberá trasladarse a la terminal de vuelos domésticos del aeropuerto de Auckland, lo que se puede hacer tomando el shuttle que sale cada 15 minutos, o caminando 15 minutos al aire libre desde la terminal internacional. Previamente deben pasarse los controles de bioseguridad mencionados arriba, y hacer Migraciones, además de volver a despachar las valijas. Tenga en cuenta que este proceso puede tomar tiempo si hay mucha gente en el aeropuerto, por lo que se recomienda dejar dos horas de tiempo para hacer esta conexión.

Ninguno de los grandes aeropuertos cuenta con servicio de tren o metro hasta el centro de la ciudad, por lo que debe tomarse un taxi o alguno de los micros con paradas fijas (en Auckland). Los taxis que esperan en el aeropuerto son seguros pero los precios son significativamente más caros que en Argentina. Por ejemplo, un viaje del aeropuerto de Auckland al centro de la ciudad puede costar alrededor de USD 45. Los taxis se pueden abonar con efectivo (sólo moneda local) o tarjeta de débito o crédito. UBER está disponible en todas las grandes ciudades del país y en general cuesta la mitad de un taxi.

Otra opción es alquilar un vehículo en el mismo aeropuerto. En todos hay ventanillas de las principales empresas mundiales como Avis y Hertz, además de compañías locales como APEX y Thrifty, entre otras. Ud podrá conducir con su licencia argentina (válida), pero debe adjuntar una traducción oficial al inglés. Es importante notar que en Nueva Zelanda se conduce por la izquierda, estando el volante a la derecha del vehículo, sistema heredado de la metrópoli, el Reino Unido. Las rutas del país están en excelente estado y la señalización es muy buena. Las velocidades máximas son menores a la Argentina y se debe ser muy cuidadoso con las normas de tránsito, ya que las multas son severas. Otro aspecto a tener en cuenta es la dificultad para encontrar estacionamiento en las grandes ciudades. Para estacionar en la calle debe pagarse, caso contrario uno de los habituales controles le dejará una multa. Existen estacionamientos privados con un valor aproximado de USD 5 la hora. La buena noticia es que, al ser tan común el uso del automóvil, muchos de los hoteles ya tienen incluido el estacionamiento para sus clientes.

Con respecto a la hotelería, es altamente recomendable reservar con varios meses de anticipación a fin de conseguir buenos precios. En el interior del país no hay tanta oferta de hoteles de alta categoría, pero sí de moteles muy buenos o casas en alquiler por AirBNB o similares. Es posible que en algunos hoteles le soliciten dejar un depósito en garantía (con tarjeta de crédito) por si surge algún gasto extra.

ii. Clima

Nueva Zelanda es un país del Hemisferio Sur, por lo que las estaciones son iguales que en Argentina. Los meses más cálidos son enero y febrero, y los más fríos julio y agosto. Al ser un país formado por islas, el mar modera mucho las temperaturas, por lo cual difícilmente las mismas superen los 30 grados en verano y vayan por debajo de los 0 grados en invierno. El clima es húmedo y lluvioso la mayor parte del año, con muchas horas de sol. La capital, Wellington, es conocida por ser la ciudad más ventosa del mundo.

iii. Idiomas

Existen 3 idiomas oficiales en Nueva Zelanda: el inglés, el maorí y el lenguaje de señas. El inglés es el utilizado en los negocios y es comprendido por toda la población. El maorí es hablado como segunda lengua por una proporción creciente de los neozelandeses, y es un idioma polinesio similar al hablado en las Islas Cook, Tonga y Samoa. La mayoría de los medios de comunicación están en inglés, aunque hay algunos específicos en maorí. Muchas ciudades y regiones tienen nombres maoríes.

Es menester informar que la cultura maorí es muy respetada por todos los neozelandeses, sin importar el origen étnico, y el Gobierno y la sociedad están haciendo esfuerzos para revalorizar el legado de los habitantes originales de este territorio. Por ende, se recomienda evitar comentarios que puedan ser tomados como

irrespetuosos o peyorativos hacia este pueblo, ya que pueden perjudicar una relación comercial.

iv. Comunicaciones

Las 3 compañías que ofrecen servicios de telefonía celular en Nueva Zelandia son Vodafone, 2degrees y Spark. Estas empresas ofrecen tarjetas SIM prepagas desde NZ\$5 en los principales aeropuertos. Debe chequearse antes que el teléfono argentino sea compatible con la red local. Para más información puede entrar en esta página: <https://www.spark.co.nz/help/mobile/roaming/visiting-nz/>

En las ciudades más importantes todos los hoteles, cafés, restaurantes ofrecen wifi a sus clientes como parte del servicio. No suelen haber locutorios o similares.

El código de discado internacional de Nueva Zelandia es 0064 o +64. Si desea llamar a un teléfono fijo debe marcar también el prefijo correspondiente a la ciudad, por ejemplo 09 para Auckland o 04 para Wellington. Debe tenerse en cuenta la diferencia horaria con Argentina, que es de 15 horas de abril a septiembre, y de 16 horas de octubre a marzo. Es muy poco probable que pueda llamar a alguien luego de las 5 de la tarde en Nueva Zelandia, atento el horario de salida de las oficinas es cumplido estrictamente.

El correo electrónico es una buena manera de ponerse en contacto con la contraparte neozelandesa, ya que en general hay tasas de respuesta mayores a las que se obtienen en Argentina. Lógicamente, es imprescindible escribir en idioma inglés, brindar datos personales y de contacto, y en lo posible evitar direcciones de correo generales como Hotmail, Gmail, etc.

v. Seguridad

Nueva Zelandia es un país muy seguro, con tasas muy bajas de robos y homicidios. No hay peligro de salir a la calle en cualquier horario, ni tampoco al usar el transporte público. La Policía es el servicio nacional responsable de hacer cumplir las leyes penales y de tránsito, y normalmente no va armada.

En una emergencia, el número de teléfono a marcar en Nueva Zelandia es el 111. Las llamadas a este número son gratis desde teléfonos públicos y teléfonos móviles. Al marcar el 111 le preguntarán qué servicio de emergencia desea: la policía, los bomberos o una ambulancia. Los consejos de la Policía local para evitar ser víctima de delitos se pueden encontrar (en español) en la siguiente página: <https://www.police.govt.nz/advice/personal-community/new-arrivals/spanish/prevention>

El número para hacer denuncias a la Policía – cuando no son casos urgentes – es el 105.

Si conduce, tenga en cuenta que tener seguro contra terceros no es obligatorio en Nueva Zelandia, por lo que se recomienda contratar un seguro completo para evitar problemas si sufre un accidente (las compañías de autos de alquiler ofrecen varias opciones).

vi. Salud

No existen requisitos de vacunación para los viajeros internacionales. Sin embargo, se recomienda estar vacunado contra el sarampión, atento actualmente hay un fuerte resurgimiento de la enfermedad. También ha habido muchos casos de meningitis.

En caso de sufrir un accidente en Nueva Zelandia, los gastos médicos serán cubiertos por el ACC, seguro universal de accidentes del Gobierno. No obstante, es recomendable contratar un seguro médico antes de viajar al país, ya que los costos de la medicina para los no residentes son muy altos. Por ejemplo, una consulta con un médico generalista con turno asciende a aproximadamente USD 80, en caso de emergencia en horarios no laborables (fin de semana o después de las 7 de la tarde), el costo asciende a USD 100, a lo que se debe sumar cualquier tipo de intervención, por mínima que sea (radiografía, electrocardiograma, análisis). En Nueva Zelandia no es posible ver a un especialista sin indicación previa de un médico generalista (GP). Asimismo, la enorme mayoría de los medicamentos (excepto paracetamol y similares) deben comprarse con receta médica.

Debe tenerse en cuenta que las esperas en las salas de guardia u hospitales, especialmente fuera del horario habitual, suelen ser muy largas.

C) OTROS DATOS DE INTERÉS

- La corriente eléctrica en Nueva Zelandia es de 240 voltios, 50 hertz.
- Nueva Zelandia utiliza el sistema métrico decimal para todos los pesos, distancias y velocidades, y el sistema Celsius para la temperatura.
- No se acostumbra dejar propinas en Nueva Zelandia
- El acento de Nueva Zelandia puede resultar difícil para una persona acostumbrada al inglés americano. Es recomendable acostumbrar el oído al inglés británico antes de viajar.
- En general fumar no está bien visto, y básicamente sólo se lo puede hacer en espacios abiertos.
- Evite las confusiones con Australia. A los neozelandeses no les gusta que se los considere como un apéndice de ese país o se los considere como un conjunto.
- En general, los neozelandeses son apasionados por el deporte y las actividades al aire libre. Por ejemplo, Argentina tiene una buena imagen gracias al rugby. Por ende, si conoce de rugby o le gustan los deportes, puede ser un buen punto desde el cual lograr empatía con el interlocutor.

- Los neozelandeses son amables y educados, pero reservados. No suelen expresar emociones de forma exagerada y les gusta que se respete su espacio personal y su privacidad. Siempre salude con un apretón de manos, más aún en el caso de las mujeres, ya que dar un beso puede ser considerado extremadamente descortés.
- Puede suceder que, en caso de tener contrapartes maoríes, le realicen una ceremonia de bienvenida llamada “powhiri” (po-fi-ri), muy similar al famoso “haka” que realizan los All Blacks. Esto representa un gran honor para el visitante y debe en todo momento ser tomado con seriedad y respeto. También pueden llegar a saludarlo de forma tradicional maorí, el “hongi”, que consiste en apoyarse mutuamente las narices y la frente, mientras le dan la mano. “Hola” en maorí se dice “Kia Ora”, y es usado por toda la población. Los maoris se refieren a los blancos como “Pakeha”, término que no es despectivo.
- Los kiwis son en general informales y relajados, por lo que es difícil que tenga que usar traje y corbata para una reunión. Quizás organicen el encuentro en un café por ejemplo. Las jerarquías se respetan pero son menos rígidas que en Argentina y otros países. No espere un trato preferencial por ostentar un alto cargo, Nueva Zelanda tiene una cultura fuertemente igualitaria y los privilegios no son bien vistos. Por eso, no debe tomarse como una falta de respeto no recibir atenciones especiales.
- En Nueva Zelanda se cena temprano. El horario típico es entre las 6 y las 7 y media de la tarde. Es difícil encontrar un restaurante cuya cocina esté abierta luego de las 9. Esto es importante si quiere invitar a alguien a cenar, aunque debe saber que no se suele hablar de negocios en cenas (sí almuerzos).

i. Horarios laborales y calendario vacaciones

Horario local: Nueva Zelanda tiene 15 horas de adelanto con respecto al horario de Argentina, excepto cuando cambian a “horario de verano”, período en que la diferencia es de 16 horas. El horario de verano aplica entre el último domingo de septiembre y el primer domingo de abril.

Horario comercial: Los comercios abren de lunes a sábado de 9:00 a 17:30, y los jueves o viernes hasta las 21:00. Muchos supermercados y centros comerciales abren los domingos.

Horario bancario y de la Administración pública: Lunes a viernes de 9 a 16.30hs.

El período de vacaciones anuales está comprendido entre mediados de diciembre y mediados de febrero. El calendario de fiestas oficiales fijas es: 1 y 2 de enero, 6 de febrero, 25 de abril, 25 y 26 de diciembre. Son también fiestas oficiales variables: el Viernes Santo, el lunes de Pascua, el cumpleaños de la Reina (el primer lunes de junio) y el Día del Trabajo (el cuarto lunes de octubre). Existen también conmemoraciones provinciales y fiestas locales, siendo la de Wellington el 23 de enero y la de Auckland el

30 de enero.

Importante: evite planear actividades (eventos, reuniones, seminarios, etc.) los días viernes. Si no puede evitarlo, hágalos temprano y durante la mañana, nunca luego del mediodía.

D) CULTURA DE NEGOCIOS

i. Solicitar una reunión

Se recomienda pedir cita con por lo menos dos semanas de antelación por teléfono o e-mail (lo más conveniente es trabajar con un mes de anticipación). Nunca llegue sin avisar ya que es considerado de mala educación. Por lo general es posible concretar entrevistas con personal jerárquico, sobre todo si uno viene desde otro país y se planea con tiempo. Evite viajar por negocios a Nueva Zelandia durante la segunda quincena de diciembre y la primera de enero, ya que es el período en que la gran mayoría de los neozelandeses se van de vacaciones. También puede resultar útil evitar los períodos de vacaciones escolares, ya que es el momento en que muchas familias viajan (hay vacaciones en abril, julio y octubre, ver la siguiente página: <https://www.kiwifamilies.co.nz/articles/school-holiday-dates/>). Tampoco resulta aconsejable planear reuniones los días viernes, sobre todo, luego del mediodía, ni luego de las 5 de la tarde.

Se recomienda llegar a horario o algunos minutos antes, ya que la impuntualidad puede ser interpretada como falta de seriedad o de respeto al tiempo de los demás. Esto aplica también para eventos sociales. Los “kiwis” como se llaman los neozelandeses, suelen comenzar su día temprano, por lo que no es anormal que puedan organizar una reunión desde las 8 de la mañana.

ii. Presentación de la empresa y proceso negociador

Los kiwis son en extremo prácticos. Sea concreto. En caso de hacer una presentación, evite exagerar, los neozelandeses están interesados en lo que Ud. “puede” hacer y no en lo que “dice” que puede hacer. Es importante no parecer arrogante y presentar su empresa utilizando hechos y números. Cuando solicite la reunión, fundamente bien por qué su producto le puede interesar al comprador y qué es lo que lo diferencia de la competencia. Es difícil que un empresario local dedique tiempo a una reunión si no está verdaderamente interesado, por lo tanto, conseguir la reunión es el primer gran trabajo a realizar. Es fundamental contar con una página web en inglés, ya que será su carta de presentación en Nueva Zelandia. También es recomendable entregar una tarjeta personal.

Ud. debe demostrar que su empresa es confiable y podrá transformarse en un socio a largo plazo del comprador local. Tenga en cuenta que Nueva Zelandia es un país muy abierto al comercio con el mundo, por lo que el importador local tiene a su disposición una amplia gama de oferentes de todas las regiones del globo. Por ende, hay que

poder ponerse en un nivel de performance internacional.

Por lo general las reuniones transcurren en un clima relajado, en las cuales los primeros minutos se utilizan para una breve charla informal antes de ir al grano. Es fundamental contar con material informativo en inglés, con fotos y gráficos. Ir al punto es una forma de respeto, ya que le hace ahorrar tiempo a su interlocutor. Ninguna reunión suele durar más de 1 hora. Es importante mantener contacto visual. No son necesarios los regalos.

El proceso de negociación puede llevar tiempo. No trate de acelerarlo utilizando tácticas de ventas apresuradas o agresivas. Demuestre los beneficios de sus productos o servicios en vez de hablar solo sobre ellos. No anuncie planes excesivamente ambiciosos antes de haber logrado avances concretos, reducirá su credibilidad. La practicidad kiwi se traduce en la necesidad de conocer datos concretos, cuanto puede ganar, ahorrar, etc.

Empiece la negociación con un número realista, los kiwis no acostumbran a regatear sobre precios. Buscan valor por su dinero y si regatea responderán que ellos analizaron el precio y creen que es “justo”.

No haga promesas que no puede cumplir. Los neozelandeses son directos a la hora de hacer negocios y esperan lo mismo a cambio. Si no cumple con lo pactado es muy difícil que tenga una segunda oportunidad.

IX. SITIOS WEB Y CONTACTOS DE INTERÉS

<p>Embajada Argentina en Nueva Zelanda</p> <p>Level 5, 15 Murphy Street, Thorndon, Wellington, Nueva Zelanda</p> <p>Tel: +64 472 – 8330</p> <p>Interno Sección comercial: 704</p> <p>Email: comercial_enzel@mrecic.gov.ar</p> <p>Website: https://enzel.cancilleria.gob.ar/</p> <p>Horario atención: Lunes a viernes 9 a 17hs</p>	<p>Embajada de Nueva Zelanda en Argentina</p> <p>Carlos Pellegrini 1427, 5to piso, Ciudad de Buenos Aires</p> <p>Tel: 0054 11 507 00700</p> <p>Email: embajadanzba@gmail.com</p> <p>Website: https://www.mfat.govt.nz/en/countries-and-regions/latin-america/argentina/new-zealand-embassy</p> <p>Horario atención: Lunes a viernes 10 a 13hs</p>
<p>New Zealand Customs Service (Aduanas)</p> <p>PO Box 2218 Wellington 6140</p> <p>Tel: 0064 9 927 8036</p> <p>Email: feedback@customs.govt.nz</p> <p>Website: https://www.customs.govt.nz/</p>	<p>Ministry for Primary Industries (MPI)</p> <p>Para cuestiones de bioseguridad y sanidad alimentaria de alimentos</p> <p>Charles Fergusson Building 34-38 Bowen St Pipitea Wellington</p> <p>Tel: 0064 4 830 1574</p> <p>Email: info@mpi.govt.nz</p>

	<p>Websites: https://www.mpi.govt.nz/ https://www.biosecurity.govt.nz/biosecuritynz/ https://www.mpi.govt.nz/haumaru-kai-aotearoa-nz-food-safety/</p>
<p>Statistics New Zealand (Departamento de Estadísticas Nacionales)</p> <p>PO Box 2922 Wellington 6140</p> <p>Tel: +64 04 931 4600</p> <p>Email: info@stats.govt.nz</p> <p>Website: https://www.stats.govt.nz/</p>	<p>New Zealand Immigration</p> <p>Tramitación de visas de residencia y trabajo, NZETA</p> <p>Tel: 0064 04 914 4100</p> <p>Website: https://www.immigration.govt.nz/</p>
<p>New Zealand Trade and Enterprise (NZTE)</p> <p>Oficina de Promoción del Comercio y las Inversiones de Nueva Zelandia</p> <p>Consultas sobre inversión en Nueva Zelandia</p> <p>Oficina en Santiago de Chile:</p> <p>Isidora Goyenechea 3000, Piso 12 Las Condes, Santiago, C.P. 7550653 Chile</p> <p>Tel: +56 22 395 0300</p> <p>Website: https://www.nzte.govt.nz/</p>	<p>Business New Zealand</p> <p>Portal web perteneciente al Ministerio de Negocios, Innovación y Empleo (MBIE) de Nueva Zelandia</p> <p>Provee una gran cantidad de recursos, herramientas e información para pequeñas y medianas empresas, desde crear una empresa hasta contratar empleados en Nueva Zelandia</p> <p>MBIE Head Office PO Box 1473 Wellington 6140</p> <p>Tel: +64 4 901 1499 (pueden contar con el intérprete al español del sistema Ezispeak)</p>

	<p>Email: info@business.govt.nz</p> <p>Website: https://www.business.govt.nz/</p>
<p>New Zealand Now</p> <p>Sitio web perteneciente al Ministerio de Negocios, Innovación y Empleo (MBIE) de Nueva Zelanda, donde se explican todos los pasos necesarios para instalarse, vivir, trabajar, y estudiar en Nueva Zelanda</p> <p>También provee información sobre los tipos de visas para inversores y emprendedores</p> <p>Tel: 0064 9 914 4100</p> <p>Email: newmigrantinfo@mbie.govt.nz</p> <p>Website: https://www.newzealandnow.govt.nz/</p>	<p>Companies Office</p> <p>Oficina de registro de compañías en Nueva Zelanda</p> <p>Tel: +64 3 962 2602</p> <p>Website: www.companiesoffice.govt.nz</p>
<p>Employment New Zealand</p> <p>Employment New Zealand PO Box 1473</p> <p>Consultas acerca de las leyes y normas que regulan las relaciones laborales en Nueva Zelanda</p> <p>Tel: +64 9 969 2950 (pueden contar con el</p>	<p>Inland Revenue Department (IRD)</p> <p>Departamento a cargo de cuestiones impositivas. Información sobre tratamiento impositivo de inmigrantes y no residentes.</p> <p>Inland Revenue PO Box 39010 Wellington Mail Centre Lower Hutt 5045</p>

<p>intérprete al español del sistema EziSpeak)</p> <p>Website: https://www.employment.govt.nz/</p>	<p>Website: https://www.ird.govt.nz/</p>
<p>New Zealand Intellectual Property Office (IPONZ)</p> <p>Oficina de Registro y Protección de la Propiedad Intelectual de Nueva Zelandia</p> <p>PO Box 9241 Marion Square Wellington 6141</p> <p>Tel: +64 3 962 2607</p> <p>Email: info@iponz.govt.nz</p> <p>Website: https://www.iponz.govt.nz/</p>	<p>Overseas Investment Office (OIO)</p> <p>Oficina que emite autorización para ciertas inversiones en sectores estratégicos.</p> <p>Tel: +64 4 460 0110</p> <p>Email: oiolnz.govt.nz</p> <p>Website: https://www.linz.govt.nz/overseas-investment</p>
<p>Auckland Business Chamber (Cámara de Comercio de Auckland)</p> <p>Level 9, 90 Symonds Street Grafton, Auckland 1010</p> <p>P.O. Box 47, Auckland 1140</p> <p>Tel: +64 9 309 6100</p> <p>Email: membership@chamber.co.nz</p> <p>Website:</p>	<p>Latin America New Zealand Business Council (LANZBC)</p> <p>Cámara de Comercio de Nueva Zelandia y América Latina. Sus miembros son empresas locales con negocios en nuestro continente, empresarios latinoamericanos radicados aquí, o Cámaras empresariales de nuestra región. Promueve el comercio intra-regional.</p> <p>P O Box 128602 Remuera Auckland 1541</p> <p>Email: info@lanzbc.co.nz</p>

<p>https://www.aucklandchamber.co.nz/</p>	<p>Website: https://www.lanzbc.co.nz/</p>
<p>Wellington Chamber of Commerce (Cámara de Comercio de Wellington)</p> <p>Level 7, JacksonStone House 3-11 Hunter Street Wellington 6011</p> <p>Tel: +64 (04) 473 7224</p> <p>Website: https://www.wecc.org.nz/</p>	<p>Standards New Zealand</p> <p>Oficina de normalización y publicación de estándares de Nueva Zelandia, perteneciente al Ministerio de Negocios, Innovación y Empleo (MBIE).</p> <p>15 Stout Street, Wellington 6011.</p> <p>PO Box 1473, Wellington 6140</p> <p>Tel: +64 3 943 4259</p> <p>Email: enquiries@standards.govt.nz</p> <p>Website: https://www.standards.govt.nz/</p>