

CONSORCIOS

Boletín de la Fundación Standard Bank

Novedades del Programa de formación de consorcios de exportación de la Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar

Buenos Aires, 28 de junio de 2011
Número 9

Director
Lic. Carlos Moyano Walker
Instituto para el Desarrollo de Consorcios
de Exportación de la Fundación Standard Bank
Riobamba 1276, 1116 Buenos Aires
E mail: cmoyano@fstb.com.ar Tel. 4894-1444

Reservados todos los derechos. Prohibida su reproducción total o parcial por medios electrónicos o mecánicos y/o cualquier sistema de almacenamientos de información, sin citar la fuente del contenido del presente Boletín.

Contenido del presente Boletín

- Prochile presentó las ventajas de exportar a empresas chilenas que gozan de preferencias arancelarias en terceros países
- Los Planes Sociales limitan en la provincia de San Juan la oferta de trabajadores en tiempos de cosecha
- Uruguay, un mercado atractivo para la maquinaria agrícola
- Un depósito en Brasil facilita exportaciones a ese país
- Empresa internacional de logística ofrece servicios a tasas preferenciales a favor de los consorcios del Programa

PROCHILE PRESENTÓ LAS VENTAJAS DE EXPORTAR A EMPRESAS CHILENAS QUE GOZAN DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN TERCEROS PAÍSES

Con fecha 15 de junio de 2011 tuvo lugar en Rosario una reunión oportunidad en la que hicieron uso de la palabra la Lic. Iris Boeninger, Directora de ProChile en la

Argentina, el Cónsul General de Chile en Rosario Sr. Juan Pablo Crisóstomo y Elvio Baldinelli de la Fundación Standard Bank.

Acudieron a la cita 45 personas, entre ellos varios coordinadores y empresas de los consorcios del Programa Fundación Exportar – Fundación Standard Bank. El motivo fue destacar la conveniencia de que empresarios argentinos exporten a Chile partes o piezas a efectos de que una firma de este país complete la producción del bien y lo exporte a naciones donde Chile tiene acuerdos que le dan amplias ventajas arancelarias.

No es buena política que una empresa tenga como objetivo autoabastecerse de lo que necesita para producir el bien que vende, por lo que todas compren partes o piezas ya sea localmente o importándolas. Los fabricantes de estos elementos a su vez procuran tener varios clientes, tanto en el país como en el exterior.

No es diferente lo que sucede en el comercio entre la Argentina y Chile, y esta ventaja natural existente en el comercio internacional es potenciada por el hecho de que con frecuencia sus productos pueden ingresar a los principales mercados del mundo con arancel muy bajo, incluso cero.

Para que estos negocios sean posibles las empresas deben conocer sus necesidades y discutir los términos de cada acuerdo. En esto ni el gobierno argentino ni el chileno pueden ayudar mucho, pero si en cambio difundir las posibilidades existentes. Y esto es precisamente lo que Iris Boeninger hizo en la reunión de Rosario. Terminada su exposición varios de los asistentes le hicieron preguntas.

LOS PLANES SOCIALES LIMITAN EN LA PROVINCIA DE SAN JUAN LA OFERTA DE TRABAJADORES EN TIEMPOS DE COSECHA

Si un obrero que tenga cinco hijos se emplea en la vendimia y recibe su remuneración “en blanco” pierde la asignación por hijo que mensualmente le reporta \$ 1.100. Por este motivo solicita a los productores que se le pague “en negro”, algo nada simple pues la AFIP controla la recolección con funcionarios instalados en las puertas de las fincas.

Según el “Diario de Cuyo” el resultado ha sido que, siendo de 25.000 el número de trabajadores temporarios que se emplean en la Provincia de San Juan para la cosecha de uva, el hecho de que en la última temporada hubo 7.000 menos originó serios problemas.

Como consecuencia de esta situación los empresarios se están inclinando más y más a mecanizar las tareas. Si esta tendencia se generaliza el resultado será, por un lado una mayor eficiencia en las labores pero, por el otro, en menores oportunidades de trabajos transitorios.

No parece que la solución pase ni por eliminar los beneficios sociales ni en entorpecer el proceso de mecanización, sino en ofrecer una educación que habilite a quienes pierdan esos trabajos a realizar otros que los reemplacen.

URUGUAY, UN MERCADO ATRACTIVO PARA LA MAQUINARIA AGRICOLA

Varias empresas integrantes del Grupo Exportador de Maquinaria Agrícola, de Armstrong, Santa Fe, concretaron exportaciones a clientes en Uruguay en los meses de abril y mayo. Metalúrgica Campero SRL exportó tres pulverizadores de arrastre por un

valor de US\$ 73.400. Las ventas fueron realizadas a través de su concesionario en ese país, la firma Inemix SA.

Por su parte, Achilli y Di Battista SRL exportó repuestos y accesorios de sembradoras por un valor de US\$ 37.000. En este caso también utilizó como intermediario a su concesionario, la empresa Basalto SA, de la ciudad de Paysandú. Jorge y Hernán De Grande SRL realizó ventas indirectas a través de la empresa Talleres Metalúrgicos Crucianelli SA. Las exportaciones fueron a Uruguay, Paraguay y Ucrania. También exportó a Uruguay otra empresa del grupo: Fabrinor SA, que envió una clasificadora de semillas por US\$ 21.500, con los accesorios de norias, juegos de zarandas de perforación y curador de semillas incorporado.

UN DEPOSITO EN BRASIL FACILITA EXPORTACIONES A ESE PAIS

Es sabido que los importadores de Brasil prefieren comprar a empresas que cuenten con instalaciones propias en el país. Por este motivo, dos empresas del Consorcio Exportador Autopartes Rosario (COEXPAR), Buzzeti y Faros Ausilli, decidieron el año pasado abrir un depósito en las cercanías de la ciudad de Porto Alegre con el propósito de autoenviarse sus productos y nacionalizarlos para su posterior venta. Para ello alquilaron un depósito y contrataron personal administrativo y un vendedor brasileño. También formaron una sociedad local y obtuvieron una ciudadanía transitoria por dos años. A los distribuidores y representantes de estas dos empresas en Brasil les interesó el mecanismo de comercialización y hoy ambas empresas están exportando fluidamente a ese destino. Cabe agregar que la mayoría de las empresas del grupo, si bien no integran la sociedad están utilizando las instalaciones para exportar.

EMPRESA INTERNACIONAL DE LOGÍSTICA OFRECE SERVICIOS A TASAS PREFERENCIALES EN FAVOR DE LOS CONSORCIOS DEL PROGRAMA

La firma OPERINTER ARGENTINA SA es filial del grupo OPERINTER de España, con oficinas propias en 16 localidades en la Península Ibérica, mas 6 oficinas en China, 1 en Hong Kong, 1 en México DF y 1 en LA HABANA, Cuba. La preside Marcelo A. Lucero.

Los servicios de la firma están orientados al movimiento internacional de mercaderías, siendo su especialidad la coordinación de transportes internacionales en todas sus modalidades, sumando además los servicios que se requieran para hacer llegar un producto hasta la puerta del receptor. Así abarcan áreas como Aduanas, seguros sobre mercaderías, transportes internos, almacenajes, distribución

Sumadas a las oficinas propias de la red la empresa cuenta con acuerdos con otras cadenas de agentes de carga lo que le permite brindar una cobertura global.

Tal como puede verse en la página Web de la Fundación Standard Bank la firma ofrece una serie de beneficios destinados a las empresas miembros del programa de formación de consorcios de exportación y sus coordinadores tales como:

- **MUESTRAS DE EXPORTACION**

Bonificación del 50% en los honorarios y gastos de despachante de aduanas, para envíos marítimos consolidados y/o aéreos convencionales (no courier).

- **EXPORTACION POR CUENTA Y ORDEN DE TERCEROS - MUESTRAS**

Arancel único preferencial de u\$s 100,00 por cada exportación cuando le sea instruido actuar como exportador bajo este régimen.

- FLETES INTERNACIONALES MARITIMOS CONSOLIDADOS

Bonificación del 5% sobre el monto total de fletes pagaderos en Buenos Aires.

.Por otra parte ofrece los siguientes servicios:

- ASESORAMIENTO A COORDINADORES DE GRUPOS

Asesoría en transporte internacional, tratamiento arancelario en destino, barreras para-arancelarias, estrategias de distribución en aquellos países donde cuentan con oficinas propias.

- MISIONES COMERCIALES A CHINA

La posibilidad de contar con un colaborador de sus filiales en China en aquellos viajes de visitas a clientes o ferias Internacionales. Destaca que su staff comercial y gerencial en China y Hong Kong es trilingüe, con dominio del idioma chino, inglés y español. Este servicio está sujeto a disponibilidad conforme a calendario.

Las oficinas de la empresa están en San Marín 575, piso 2, oficina A, CP 1004 Buenos Aires, tel. 5235 6333, internos 203 y 206; E mail: argentina@operinter.com:
Página web www.operinter.com

Buenos Aires, 28 de junio de 2011

