

Comercio Exterior & Empresas

CONTAINER

Córdoba - Año 10 / Número 110

www.revistacontainer.com

MERCOSUR

Seguimos perdiendo mercados.

INTERCAMBIO COMERCIAL

Analizamos a Brasil, Chile y Uruguay.

MANAGEMENT

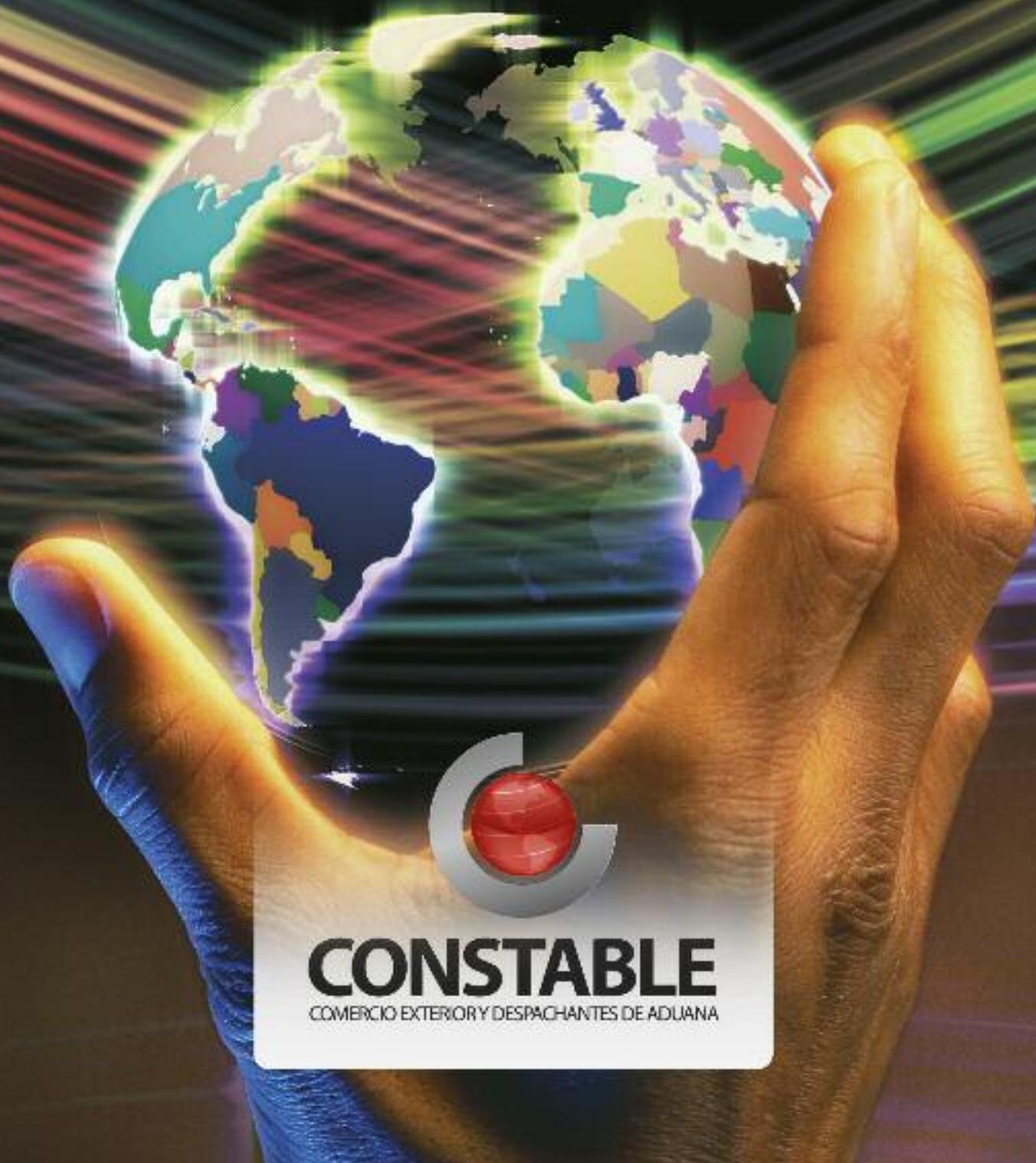
Invertir en nosotros es el camino.

INFORME ESPECIAL *por Diego Dávila*

LA INDUSTRIA BUSCA NUEVOS NEGOCIOS Vaca Muerta, la punta de un gran mercado

Las metalúrgicas cordobesas se lanzaron a explorar el sector petrolero y minero para convertirse en proveedores y romper con la dependencia automotriz y de la maquinaria agrícola. Las misiones comerciales abrieron oportunidades más amplias aún, que incluye a los servicios, el software, la electrónica y hasta algunos se plantean la exportación a Bolivia.

Al alcance de su mano.



CONSTABLE

COMERCIO EXTERIOR Y DESPACHANTES DE ADUANA

CASA CENTRAL
Independencia 435
[X500E U] Córdoba, Argentina
Tel.: [54] 351-4214335 (rot.)
4225139 (rot.)
Fax: [54] 351-4263300

SUCURSALES
• Buenos Aires
Carlos Pellegrini 27 - 6° P., Cpto. 3
[C1009ABA] Capital Federal
Tel.: [54] 11-4331 5285

• Villa María
Luzandra de la Torre 391 esc.
La Rica
[X5900J G] Córdoba
Tel.: [54] 353-4549986

• San Francisco
J. B. Larrea 1909 - 1° P., Of. 19
[X2400CTA] Córdoba
Tel.: [54] 3564-432256
Det.: [54] 3564-1541 1120



Año 10 - Ejemplar N° 110 - Noviembre 2014

Responsable Editorial y Propietario:

Marcelo Scamperti

0351/152 438218

mscamperti@revistacontainer.com.ar

Obispo Salguero 144 - 6to "B" - Córdoba.

Coordinador de contenidos:

Walter Giannoni

LAS IDEAS U OPINIONES EXPRESADAS EN LAS NOTAS SON RESPONSABILIDAD DE SUS AUTORES Y NO REPRESENTAN NECESARIAMENTE EL PENSAMIENTO DE MARCELO SCAMPERTI Y LAS FIRMAS ANUNCIANTES, QUIENES DESLINDAN CUALQUIER RESPONSABILIDAD EN ESE SENTIDO. SE PROHIBE LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL INCLUIDO EN ESTA REVISTA POR CUALQUIER MEDIO CONOCIDO O POR CONOCERSE. REGISTRO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL ACTA CONCESIÓN N° 2133498.

Por Julián Cañas
Periodista

Mirada
política

El optimismo del Gobierno nacional contrasta con la realidad económica

El nuevo presidente del Banco Central, Alejandro Vanolli, logró contener lo que parecía una escalada imparable del dólar blue.

Esta situación generó una ola de optimismo en la Casa Rosada. Los kirchneristas aseguran que su candidato presidencial, que seguramente será Daniel Scioli, podría ganar en primera vuelta, las elecciones presidenciales del año próximo.

Este entusiasmo oficial no condice con algunos datos de la realidad: creció el desempleo; la economía mantiene un ritmo recesivo y el déficit fiscal y la inflación no se detienen.

Sin embargo, los K aseguran que en enero próximo, cuando venza la cláusula Rufo (prohíbe pagarle más a los holdouts), habrá un acuerdo con los fondos buitres.

Siempre según la versión de los funcionarios kirchneristas, eliminada la controversia con los holdouts, llegarán las inversiones y la economía recobraría el brío perdido en el último año.

Las encuestas indican que hoy ningún candidato presidencial podría ganar en primera vuelta. La lectura de los kirchneristas es bastante simplista y cargada de optimismo. La presidenta Cristina Fernández tiene un piso de intención de votos del 33 por ciento. Esa porción son "votos duros", según dicen los analistas. Es decir, una porción del electorado que votará al candidato que respalde la jefa de Estado. Hoy, todo indica que sería el gobernador bonaerense.

Por su parte, Scioli también capta una porción del voto independiente, que le

permitiría llegar a un 40 por ciento de los votos. Con esta cifra, si le saca 10 o más puntos al segundo, evitaría la segunda vuelta y se consagraría como el sucesor de la Presidenta.

En la otra vereda

Esta lectura oficialista contrasta la de los opositores. Mauricio Macri (PRO) y Sergio Massa (Frente Renovador), los otros dos presidenciables bien ubicados en los sondeos, dan por seguro de que habrá segunda vuelta electoral y que cualquiera de los dos está en condiciones de derrotar al candidato K.

Se sabe, que un balotaje es siempre complicado para los oficialismos de turno. Los propios funcionarios K admiten que sería difícil triunfar en una eventual segunda vuelta.

Los operadores de Macri y Massa aseguran que más allá de que pueda haber un repunte de la economía luego del próximo verano, todos los sondeos de opinión marcan un cierto "cansancio social" del kirchnerismo y eso afectará al candidato que los represente.

Mientras la campaña electoral sigue su marcha a nueve meses de las Primarias del 9 de agosto de 2015, los empresarios y ciudadanos comunes esperan que la economía les brinde un respiro.



Con Amortiguadores Sachs
manejá tranquilo

SACHS

seguridad activa

NOTA DE TAPA

Por Diego Dávila
Periodista.

La industria busca nuevos negocios

Petróleo y minería, el nuevo objetivo de la industria cordobesa



Los metalúrgicos dieron el primer paso, buscando en Vaca Muerta una opción para romper con la dependencia automotriz. Pero las misiones comerciales abrieron un abanico de negocios que es cada vez más amplio.

Vaca Muerta, el predio neuquino de YPF que contiene una de las mayores reservas mundiales de shale gas (gas natural alternativo), es la esperanza no sólo del país en materia energética, sino también de la industria cordobesa como mercado del cual quiere convertirse en proveedor, tanto por los volúmenes de negocios que promete, como también porque es sólo la punta de un iceberg de posibles negocios para muchos sectores productivos de Córdoba.

Desde hace tres años, la Cámara de Industriales Metalúrgicos y Componentes de Córdoba (Cimcc) trabaja con la idea de identificar oportunidades de negocios en

“Las empresas cordobesas no van a competir por precio, sino por calidad, y en esto la tradición automotriz les dejó una carta fuerte de presentación”

la industria minera, gasífera y petrolera, buscando romper con la dependencia de las terminales automotrices y la maquinaria agrícola.

En el último tiempo, la explosión de oportunidades en Vaca Muerta aceleró los trabajos y, con el apoyo del Ministerio de Industria de la Provincia y la Agencia ProCórdoba, se realizaron misiones comerciales a Neuquén, Comodoro Rivadavia (Chubut), las cuales arrojaron posibilidades de negocios por 554 millones de pesos sólo

InternationalCargo
FREIGHT FORWARDER



Importación & Exportación

Cargas Aéreas, Marítimas y Terrestres

Respuestas inmediatas a cada una de sus necesidades
Nuestra experiencia, su mayor seguridad



San Jerónimo 167 - 17 P - X5000EOB - Córdoba - Tel. - 54 351 426 3418 / 426 3471
cordoba@intlcargo.com.ar

Cerrito 146 - Piso 10 - C1010AAD Bs. As., Argentina
Tel: (5411) 4384-5555 Fax: (5411) 4383-2332 - intlcargo@intlcargo.com.ar - www.intlcargo.com.ar

para 2014, y a Tierra del Fuego, en este último caso para exploraciones off shore.

Los datos recogidos y las oportunidades encontradas para empresas cordobesas motivaron a que días atrás se formara el Cluster Industrial de Petróleo, Gas y Minería de la Provincia de Córdoba, en el que se integraron la Cimcc, la Cámara de la Industria Eléctrica de Córdoba (Cadiec), la Cámara de Industriales Metalúrgicos de Río Cuarto, la Universidad Nacional de Córdoba, la Universidad Católica de Córdoba, la Universidad Nacional de Río Cuarto, la Universidad Tecnológica Nacional, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (Inti) y los ministerios de Industria y Educación de la Provincia.

“El 40 por ciento del empleo industrial se genera en el sector metalmeccánico, por lo que cualquier iniciativa de este tipo tiene una importancia estratégica para Córdoba. Las oportunidades son innumerables; Vaca Muerta tiene que desarrollar 300 pozos anuales, pero debería llegar a 1.500. Al principio, la idea era trabajar en la sustitución de importaciones, pero después se vio que las posibilidades no se limitaban a Vaca Muerta; en las misiones comerciales, a las



empresas cordobesas les fue mejor en Comodoro Rivadavia que en Neuquén”, explica Guillermo Acosta, secretario de Industria de la Provincia.

El plan de crecimiento previsto y las dificultades para importar piezas, hizo que varias empresas petroleras iniciaran planes de desarrollo de proveedores para sustituir importaciones, como YPF, Weather Ford, DLS, Geopatagonia, TSB, San Antonio Internacional y Total. Lo mismo sucede en el

sector minero, con firmas como Compañía Minera Cerro Negro, Minera Alumbra, Yamana Gold, Mina Pirquitas, Casposo, Mina Aguilar, Cerro Vanguardia y Minera Santa Cruz, entre otras.

Es por esta razón que las primeras oportunidades de negocios aparecieron para el rubro metalmeccánico, principalmente en el desarrollo, estampado y mecanizado de piezas y partes; también surgieron negocios para los sectores



**DESDE 1964,
SOMOS SOCIOS ESTRATÉGICOS
EN LA INTERNACIONALIZACIÓN
DE LAS EMPRESAS CORDOBESAS.**



**Acompaña el desarrollo
institucional de CaCEC**

eléctrico, electromecánico y químico.

Sabina Trossero, coordinadora del Cluster, advierte que algunas empresas metalúrgicas cordobesas previamente eran proveedoras del sector petrolero.

Este es el caso de Antares, que elabora piezas para Weather Ford, Geopatagonia y San Antonio Internacional; SMB Pumps, de Río Tercero, que desarrolló piezas para TSB; Bertotto Boglione, que le vende a YPF piletas de fracking y que hizo equipos para DLS, y Elevan, que también trabaja para Weather Ford.

En este sentido, Acosta explica que la industria cordobesa tienen grandes chances de ingresar como proveedores. "La industria petrolera pide eficacia, generar la solución para un problema determinado; la empresa cordobesa no va a competir por precio, sino por calidad, y en esto la tradición automotriz les dejó una carta fuerte de presentación", explica el funcionario.

De todas maneras, explica Trossero, las fábricas cordobesas que desarrollan productos que se envían hacia las zonas petroleras, principalmente las patagónicas, tienen costos menores a las que están instaladas allí.

Paralelamente, fueron surgiendo oportunidades para otros rubros de la industria cordobesa, como los servicios de tratamiento de residuos peligrosos y la reparación de bombas hidráulicas y equipos en general para las petroleras. En este rubro, advierte la coordinadora del Cluster, sí hay que pensar en instalarse en la zona.

Acosta indica que hay conversaciones para que camiones Iveco salgan carrozados con grúas, tanques u otros implementos. Además, Altos Technology provee telemetría y software para mediciones y también se generaron oportunidades para electrónica, textil y plástico, motivo por el cual se está analizando algún instrumento de financiación a través del Banco de Córdoba.

Las posibilidades, plantea Acosta, van mucho más allá y se piensa incluso en la posibilidad de exportar partes a la industria petrolera de Bolivia. "Nuestra industria puede ser de exportación, es difícil de cuantificar el volumen de negocios, pero a medida que vamos conociendo el sector van surgiendo nuevas oportunidades", explica el secretario de Industria.



EN NÚMEROS

- En Neuquén, las misiones comerciales generaron negocios por 307,25 millones de pesos. El 20 por ciento de las empresas que proyectaron ventas a corto plazo las estimaron en 50,25 millones.
- En Comodoro Rivadavia, las misiones impulsaron negocios por 246 millones de pesos. El 11 por ciento que proyectó ventas a corto plazo, las estimaron en 16 millones de pesos.
- En Vaca Muerta están en desarrollo 160 pozos, están previsto llegar a 300 pozos por año, pero deben llegar a un total de 1.500 pozos funcionando. Según prevé YPF, allí se produciría de 200 a 600 barriles de petróleo por día.

LORENZATI, RUETSCH Y CIA S.A.

“Una Empresa Innovadora”

Producción y Comercialización de productos de maní

Casa Central: Ticino Córdoba - (0353) 488-6015

Oficina Comercial: Tucumán 141 Sto M - Capital Federal - Buenos Aires - Argentina

Tel/Fax: (011) 5238-9031 - (011) 5238-9035

www.lorenzati.com



POLOLOGÍSTICO
D E P O S I T O F I S C A L

Recepción y entrega de contenedores vacíos **Convenios con importantes Agencias Marítimas**

Fletes terrestres de Importación ONE WAY Buenos Aires-Córdoba-Gral. Deheza

OTROS SERVICIOS:

- Depósito nacional
- Control de stock
- Consolidado y desconsolidado
- Servicio aduanero permanente
- Verificación y liberación aduanera de cargas
 - Balanza fiscal
 - Pesaje de camiones
 - Logística y distribución
- Almacenaje de contenedores, carga suelta y paletizada
- Movimiento de contenedores con equipos propios



José Hernández 1800. Parque Industrial A. Urquía,
General Deheza (CP 5923) Córdoba, Argentina.

Tel. +54 (0358) 4057680 / 681 - email: consultas@polologistico.com.ar

Por Carlos Canta Yoy
Especialista en temas aduaneros y
de comercio exterior del Mercosur.

Informe Mercosur

Y seguimos circulando a contramano



Hace tiempo que Argentina ha parado la pelota en cuestiones de comercio exterior, de mientras el mundo avanza haciendo negocios y copando mercados. ¿Nos daremos cuenta a tiempo?

Cuando la mayoría del resto de los países del mundo (especialmente los del área del Pacífico de nuestro continente) negocian cada vez más acuerdos preferenciales, tanto en forma bilateral como multilateral, los sudamericanos del Atlántico continúan, especialmente Argentina y Venezuela, circulando a contramano. Y el que circula a contramano, tarde o temprano, chocará contra la realidad, que siempre es muy dura para los que la ignoran.

Recientemente Brasil ha propuesto a sus demás socios del bloque regional mantener como excepción el elevado Arancel Externo Común del MERCOSUR a la impor-

tación de los productos lácteos (un 27 por ciento) y también aumentar el arancel para la importación de otras mercaderías procedentes de Extrazona. Ya de por sí los aranceles del MERCOSUR son muy altos comparados con países vecinos, como Chile y Perú, por no decir con la mayor parte del resto del mundo.

De manera que se renueva de esta forma la controversia sobre el continuo y acelerado cerramiento del MERCOSUR con respecto al comercio mundial, algo que

*Luchar
para abrir nuevos mercados
como se expresa repetidamente
se contradice con el paralelo
y simultáneo encierro a las
importaciones*

DSV
Air & Sea S.A.

DSV-GL Argentina S.A.
International Freight Forwarder

Transporte marítimo, aéreo y terrestre
Transporte Multimodal
Manejo de Carga de Proyectos

Oficina en Córdoba
San Jerónimo 275- piso:3 of 1
(5000) Córdoba / Argentina
Tel. 0351 - 7129009 / 7129010

www.dsv-gl.com

Oficina Central
Julio A. Roca 710 C.A.B.A.
Tel. 00 54 11 4343 3331

obviamente es cada vez menos frecuente en los principales países.

En el rubro lechería la oposición creciente entre los intereses de por lo menos Argentina y Uruguay con Brasil, es cada vez más patente. Luchar para abrir nuevos mercados como se expresa repetidamente se contradice con el paralelo y simultáneo encierro a las importaciones. Se sabe que

todos nosotros.

Pero la intención brasilera de aumentar los aranceles es muy clara en sus motivaciones: la industria láctea de ese país no es competitiva internacionalmente pero internamente crece debido a los artificialmente elevados precios. Para sostenerse y crecer necesita no solamente poner barreras arancelarias y para-arancelarias a los productos

Esa política es engañosa para nosotros: en primera instancia mejora las posibilidades de colocar los productos lácteos en Brasil, pero a mediano y largo plazo hará que la industria brasilera se desarrolle y finalmente deje de importarnos los productos. Y una vez que alcance esa meta hasta podría convertirse en un nuevo, cercano y peligroso competidor de Argen-



el comercio internacional es una autopista con dos vías en diferente sentido. Cerrarle significa, a corto o a mediano plazo, vender menos. Eso ya lo sabían los mercantilistas de hace más de cuatro siglos y lo sabemos

de terceros países sino también a sus socios del MERCOSUR que son mejores productores, con mejores calidades y precios. El mejor ejemplo es Uruguay que exporta por lo menos el doble de lo que produce.

tina y Uruguay, como ha ocurrido históricamente, por ejemplo, con las exportaciones de carne al resto del mundo de las cuales Brasil es el principal exportador y con su creciente producción de trigo.

ESTUDIO ADUANERO LANGUENARI S.R.L.

- Despachos Aduaneros de Importación y Exportación.
- Consultoría para el transporte de mercaderías.
- Gestiones y Operaciones en Zonas Francas (La Plata, Córdoba), Aduana de Rosario, Campana y Córdoba.
- Almacenajes de mercaderías de importación en Depósitos Fiscales.
- Almacenajes de mercaderías en depósitos nacionalizados para la atención de rotulados, estampillados y control de Stock.
- Contratación de Fletes aéreos, marítimos y terrestres, Nacionales e Internacionales.
- Consolidaciones de cargas de Exportación.
- Tránsitos.
- Seguros Nacionales e Internacionales – Custodias.
- Pólizas de Caucción (Importador / Exportador, Dumping, Tránsitos, etc.).
- Agente de Transporte Aduanero.

ESTUDIO ADUANERO LANGUENARI SRL
Venezuela 110 P.4 Of. A - CABA
CP 1095 - Tel: 5032-1190 al 93
www.languenari.com

Suc. CORDOBA
Independencia 129 – 3º piso

Suc. SAN FRANCISCO
Dante Alighieri 1778
San Francisco – Córdoba

email: estudiolanguenari@languenari.com.ar

Por Raúl Ochoa
 Profesor de Posgrado Facultad de Ciencias Económicas -UBA.
 Miembro del Consejo Académico
 de la Fundación Exportar.

Punto de vista

Pérdida de relevancia en el comercio regional



He tomado para el análisis tres casos-países, analizando el intercambio comercial de los últimos meses y años, en base a las cifras y porcentajes de participación visto desde cada uno de ellos: Brasil, Chile y Uruguay

El cierre de la Salamandra es como el signo de una época, donde paradójicamente se llevan a cabo costosísimas acciones para conseguir divisas comprometiendo el futuro y prestigio nacional, mientras se abandonan a su suerte y verdad a exportadores, a productos industriales y regionales y a mercados laboriosamente conquistados, que debería ser la principal fuente de ingreso de dólares, para salir de la trampa del cepo y crecer genuinamente apoyando el esfuerzo de miles de empresas.

Las cifras que se van a ir desgranando a continuación, estarían señalando que muy posiblemente – de continuar la tendencia – habría cientos de posibles casos como el de la marca citada, probablemente con

Resulta evidente que estamos perdiendo presencia en forma acelerada en los mercados regionales

menos ruido, como sucede habitualmente con empresas pymes del interior profundo y de tipo familiar.

En el caso de Brasil nuestras importaciones de ese origen han caído en 10 meses el **26,8 % con respecto al mismo período del 2013**, mientras nuestras exportaciones han disminuido el 15,5 %; ninguno de los grandes socios comerciales de ese país ha perdido posiciones en semejante magnitud; de hecho el intercambio comercial global brasileño ha disminuido un 3,7 % con respecto al año anterior.

Nada es tan perfecto
 que no pueda ser mejorado.



25 de mayo 66 - 3º piso, oficina 16
 CP(X5000ELB) Córdoba - Argentina.
 Tel. 54-351-4235438 / Fax: 54-351-4211175
 aformento@albertoformento.com.ar
 lnibeyro@albertoformento.com.ar

ISO 9001
 BUREAU VERITAS
 Certification



Esta situación ha implicado que la proporción del comercio bilateral argentino brasileño haya caído a un mínimo histórico del **6,2 % del comercio exterior brasileño**¹.

No es de extrañar las quejas brasileñas cuando el intercambio argentino-chino refleja una diferencia muy significativa, nuestras importaciones desde ese origen sólo bajaron un 2 % este año, ampliando el ya muy amplio déficit que seguramente a fin del 2014 estará cerca de los 5.000 millones de U\$S, indicando un fuerte desvío de comercio o dicho de otra forma, un tratamiento amigable para esas importaciones.

En el caso de Chile se observa una fuerte desaceleración de nuestras exportaciones a ese país, menos 37,8 % en 9 meses 2014 versus igual período 2013 y una disminución de las exportaciones chilenas a la Argentina del 6,8 %; esto ha llevado que desde el punto de vista del intercambio bilateral, en las importaciones chilenas totales hayamos pasado del 9,6 % en el año 2010 al 4,6 % actual y en las exportaciones de Chile a sólo el 1,4 %, representando en el total de intercambio de ese país un inexpressivo 3,2 %. En ese mismo período, Brasil duplicó su participación en el comercio exterior chileno, superando ampliamente los porcentuales de nuestro país².



Con respecto al Uruguay, representamos el 4,3 % de las exportaciones de ese país – con una caída del 16,9 % en los últimos 9 meses – detrás de China, Brasil y Estados Unidos. En importaciones representamos el 15 % en franca declinación detrás de China y Brasil³.

Resulta evidente que estamos perdiendo presencia en forma acelerada en los mercados regionales y que esto implica que por un lado, los problemas de competitividad de las exportaciones se han agudizado y que a su vez las restricciones a las importaciones ya sea por las DJAI o por directamente el no pago en fecha de los vencimientos, están inhibiendo los habituales negocios de cantidad de opera-

dores, en estos tres países con la Argentina.

Por otra parte, resultan cuanto menos llamativas las pronunciadas caídas con los tres países vecinos y el mantenimiento del ritmo de importaciones de origen chino.

Es cierto que China ha otorgado ciertas facilidades en la utilización del swap cambiario, pero si el costo a afrontar por ello implica deteriorar las relaciones comerciales con países vecinos, el mismo resulta por demás oneroso y sujeto a múltiples consecuencias a futuro.

1. Cifras obtenidas de www.mdic.gov.br al 31 de octubre de 2014.

2. Cifras del Servicio de Aduanas de Chile al 30 de setiembre de 2014.

3. Cifras del Instituto Siglo XXI al 30 de setiembre de 2014.

www.raulochoa.com.ar

ACTIVA ES SER UNA PROVINCIA QUE TE DA EL RESPALDO QUE NECESITÁS.

En Provincia Seguros te ofrecemos la tranquilidad de tener todo asegurado.

Pensamos en vos, aseguramos:

- Tu Auto
- Tu Familia
- Tu Industria
- Tu Vida
- Tu Casa
- Tu Comercio
- Tu Embarcación
- Tu Campo

Tel.: (0351) 431-8850

Humberto Primo 620 - Edificio Capitalinas



CaCEC Medio siglo defendiendo el comercio internacional del interior

La entidad logró que se creara la primera Aduana Mayor del interior del país, desarrolló el depósito fiscal, impulsó el ProCórdoba y ahora, con el Centro de Servicios profundiza su rol de apoyar al sector.

La Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CaCEC) cumplió el mes pasado 50 años de actividad ininterrumpida, creando y defendiendo las posibilidades del interior de avanzar en los mercados internacionales.

Así lo destaca Norberto Delfino, presidente de CaCEC, quien advierte la importancia de la tarea realizada por ese grupo de empresarios y dirigentes, encabezados por Odilón Ponce (Resortes Argentinos), primer titular de la entidad.



Norberto Delfino, presidente de CaCEC.

“Aquellos pioneros supieron entender la conveniencia de agruparse en defensa de intereses comunes, por encima de los particulares; hay que pensar que Córdoba estaba en un entorno difícil, a 700 kilómetros de cualquier puerto y con medios de comunicación deficientes comparados con

los que hoy se tiene”, recalca el dirigente.

En el balance institucional, Delfino resalta como primer hito la creación de la Aduana Mayor (1966), la primera del interior del país; el desarrollo de los servicios a

Según adelantó Delfino, la entidad anunciará en los próximos días un plan estratégico hasta 2020.

través del depósito fiscal y la posibilidad de que las empresas obtengan certificados de origen; la creación del Instituto Superior de Comercio Exterior (ISCE) para la formación de recursos humanos especializados; el impulso para crear junto a la Provincia la agencia ProCórdoba y la elaboración del Decálogo del Comercio Exterior en 2001.

En la actualidad, la CaCEC tiene 260 empresas asociadas y 27 empleados (sin contar los docentes del ISCE) y prepara nuevos planes.

Se trata de una nueva versión actualizada del Decálogo del Comercio Exterior, en este caso centrado en una nueva visión del comercio exterior, pensada en términos

de internacionalización de las empresas y del nuevo flujo del comercio mundial basado en acuerdos entre grandes bloques comerciales.

“La promoción de las exportaciones deben trascender la mera promoción comercial y apuntar a la internacionalización de las empresas cordobesas que ya están operando en el comercio exterior”, menciona.

Además, por estos días avanza en el proceso de autorización municipal del Centro de Servicios en Ferreyra, para definir el presupuesto de la obra de infraestructura, licitarla e iniciar la venta de terrenos, con el objetivo de que esté operativo en 2016.

Mientras tanto, Delfino reflexiona sobre esta coyuntura política. “Para Argentina hay oportunidades, pero solo si redefine su relación con el mundo; no se puede vivir con lo nuestro o sustituir importaciones mientras el mundo teje una red de relaciones internacionales, no tenemos futuro con este país viviendo aislados. De todas maneras, no podemos quedarnos con los brazos cruzados, seguiremos tratando de influir en el Gobierno y en los legisladores”, indica el presidente de CaCEC.





COMPLEJO LOGÍSTICO SUR

INFRAESTRUCTURA PARA EMPRESAS

Complejo Logístico Sur, está ubicado en el corazón industrial de la ciudad, sobre camino Interfabricas, Ferreyra. Entre nuestros servicios ofrecemos alquiler de oficinas, depósitos y áreas de aparcamiento para unidades de transporte.

Además, el predio cuenta con zonas de servicios generales, sala de conferencias, restaurant y seguridad las 24 hs.

Brindamos a nuestros clientes todas las ventajas estratégicas, comerciales y de infraestructura, que una empresa necesita para producir, almacenar y distribuir en forma eficiente y a costo variable.





Los despachantes cada vez más capacitados

El comercio exterior está cada vez más complicado, importadores y exportadores encuentran una serie de obstáculos para girar o ingresar divisas, el rol del despachante en este contexto es de suma importancia, y capacitarse es el único camino.

Por estos días, en las empresas solo piensan en cómo hacer una transacción monetaria de importación o exportación, sin incurrir en errores que seguramente le traerán demoras operativas e incluso situaciones en las que podría aplicarse la ley penal cambiaria.

Mientras tanto en el Centro Despachantes de Aduana Filial Córdoba, los profesionales entienden que la problemática esta en el tapete debido a los cambios permanentes que sufre la actividad en materia de normativa cambiaria, y coinciden en que la falta de verdes está haciendo mella no permitiendo un mínimo clima de intercambio.

En este sentido, desde la casa madre de los despachantes opinan que hay un solo camino para seguir asesorando a los clientes de la mejor manera, y para ello se ocupan de la capacitación, con el firme objetivo de continuar brindando beneficios gratuitos a sus asociados el CDA Filial Córdoba, organiza un seminario sobre actualización y novedades de normativa cambiaria que afecta a las operaciones de importación y exportación.

El mismo será dictado en la sede de la filial por la **Lic. Carmen Carballeiro**, una experta en esta materia, contará con un amplio temario que será, sin dudas, de vital importancia e interés para los despachantes.

Importación

- 1) Instrumentos Internacionales y su relación con las formas de pago bancarias y de las DJAI, con y sin giro de divisas.
- 2) RJAI y la trazabilidad de los pagos. Prórrogas de las DJAI. Formulario de contacto Secretaría.
- 3) Documentación respaldatoria a los efectos cambiarios. Códigos y Conceptos. Novedades en pagos anticipados.
- 4) Plazos de aplicación de los Registros de Ingreso Aduaneros en el SEPAIMPO, para pagos anticipados, vista y deudas comerciales. Penalidad por incumplimiento. Tipo de cambio de referencia.
- 5) Pedidos de plazo ampliado y pedidos de prórroga al BCRA.
- 6) Penalidad por incumplimiento de presentación del Registro de Ingreso Aduanero. Cancelación de incumplidos con entrega de billetes de moneda extranjera.
- 7) Operaciones sin giro de divisas. Pagos desde cuentas del exterior. Contado con Liquidación.
- 8) Compras en Zonas Francas. Compras en Zona Primaria Aduanera.
- 9) Solicitud Particular PI.
- 10) Correcta información del banco designado, su importancia en pagos sin registro.

Exportación

- 1) Plazos de ingreso de divisas Res. 187 o Res. 142.
- 2) Criterios de vinculación a los efectos

cambiaros y su impacto en el plazo de negociación de las divisas.

- 3) Negociación con plazo vencido en cobros anticipados y en cobros de exportaciones. Plazo vencido en prefinanciamientos.
- 4) Aplicación del tipo de cambio de referencia. Cumplidos con auto ingreso de fondos.
- 5) Operaciones en gestión de cobro. Impacto en el cobro de reintegros.
- 6) Operaciones exentas del seguimiento.
- 7) Cuenta y orden. Consignación. Precios Revisables. Concentrado de Minerales. Rancho.
- 8) Comisión de Agente. Descuentos. Multas.
- 9) Exportaciones No a título Oneroso. Muestras.
- 10) Operación iniciada no terminada código 113 para permisos que no se registraron en el SECOEXPO.

Otros temas

- 1) Cobro y pago de servicios. DJAS.
- 2) Cobro y pago de intereses. DAPE.
- 3) Utilidades y Dividendos. Regalías. Triangulación de operaciones.
- 4) La UIF y el nuevo grupo de seguimiento y trazabilidad de las operaciones de comercio exterior.

Los despachantes socios de la entidad interesados en asistir, deben comunicarse a la filial y confirmar asistencia con la secretaria.

SR. IMPORTADOR - EXPORTADOR

¿Confiaría sus negocios a un desconocido?
CONTRATE PROFESIONALES ASOCIADOS AL:

**CENTRO DESPACHANTES DE ADUANA
DE LA REPÚBLICA ARGENTINA**

www.cda-cordoba.org.ar

Plan de inversión, empleo, producción y comercio exterior

El gobierno nacional creó una nueva Unidad de Seguimiento y Trazabilidad de las Operaciones de Comercio Exterior, nucleará a todas las autoridades con competencia en esta actividad.

Entre otros esfuerzos burocráticos por controlar las operaciones de ingresos y giros de divisas, la Secretaría de Comercio implementó un nuevo formulario que deberán completar las empresas que deseen importar o exportar durante el próximo año 2015.

En el mencionado formulario, se exigen datos acerca de sus titulares, sus empleados y el porcentaje de capital extranjero en su composición. "Indique el porcentaje de capital extranjero sobre el capital total de la empresa; la firma, ¿pertenece a un grupo empresario?; especifique la cantidad de empleados registrados desde 2011 y cuál será su evolución hasta 2015", son algunas



de las textuales indicaciones que solicita la planilla.

"Si pertenece a un grupo empresario deberá completar un plan de inversión con

la información de cada empresa del grupo", indica la planilla.

En los casos en los que se demanda detallar un plan de inversiones, también se debe aclarar "impacto de la inversión productiva" de dichos proyectos, medido en metros cuadrados ampliados en las unidades de producción e incremento de la capacidad instalada.

Y respecto del personal, se exige el número de locales industriales, la cantidad de empleados en la empresa de acuerdo con su tipo de educación y la de personas dedicadas a actividades de innovación e investigación y desarrollo. ¿No será mucho?.



El mejor camino entre dos puntos



Quando usted utiliza los servicios de OVERSEAS, se beneficia no sólo con nuestra extensa cobertura, sino también con nuestra forma personalizada de hacer negocios, donde sus necesidades pasan a ser las nuestras.

Córdoba Capital:
San Jerónimo 167; Piso 10;
Oficina "A" - Córdoba Capital.
Tel: (54 0351) 424 0829.

OFICINAS MERCOSUR: Brasil www.OverseasBrasil.com.br | Uruguay www.Overseas.com.uy | Paraguay www.Overseas.com.py

Y más de 600 oficinas en todo el mundo...

www.Overseas.com.ar

Invertir en nosotros



La palabra invertir, significa adelantar dinero en un negocio o actividad a la espera de obtener un beneficio mayor.

Se refiere a inversiones de dinero, de aspectos económicos y financieros, pero ahora vamos a enfocarnos en las inversiones en nosotros mismos, en nuestro conocimiento y por ende en nuestro desarrollo personal.

¿Por qué uso la palabra invertir?

Porque primero pongo algo de mí, tiempo, expectativas y también mis esperanzas, para luego obtener más.

¿Cómo puedo invertir en mí?

- Invertir en la lectura, ejercicio donde cómodamente en casa, en la playa o en mi

oficina me puedo transportar, estar en contacto y hasta dialogar interiormente con los autores, conocer otras culturas, aprender métodos modernos o recordar los más antiguos, estoy seguro es una inversión de gran rinde.

Cuenta una historia que un día un turista visita a un afamado rabino.

Al entrar se queda asombrado porque los únicos muebles de su morada eran una cama, una mesa, una silla y miles de libros.

El turista preguntó:

- ¿Dónde están tus otros muebles?

El Maestro responde con otra pregunta

- ¿Dónde están los tuyos?

- ¿Los míos? Respondió el asombrado turista, pero si yo estoy de paso

- Yo también le dijo el Rabino.

- Otra buena inversión es la capacitación, hacer cursos, presenciales si es posible, además de aprender con el disertante, puedo hacerlo con la interacción del resto de los participantes, y así compartir mis conocimientos y dudas con las de muchas personas. Si no puedo, semi presencial, a

Estrategia en Comercio Exterior



Servicios Integrales

- Despachantes de Aduana • Comercialización Internacional •
- Logística • Asesoramiento Jurídico Aduanero •

CASA CENTRAL:

Ituzaingá 270, Piso 10, Oficina D, X5000EPQ – Córdoba, Argentina
Tel.: 54 351 4264030 (rot)

Sucursal BS. AS.

Av. Belgrano 258, Piso 3º, 1092 – C.A. Bs. As., Argentina
Tel. 54 11 43435780

Trabajamos en todas las Aduanas de Frontera

www.cbytargentina.com / info@cbytargentina.com

distancia, en forma autodidacta, como sea, si tengo el deseo la forma no debe detenernos.

Un cuento dice que en una ocasión a un pueblo pequeño llega a pasar la noche un brillante y famoso conferencista.

Al enterarse la gente se congrega en el club y van a buscar al orador para pedirle que se acerque al lugar y aprovechando la oportunidad de la visita les ilustre con alguna charla.

El disertante acepta y una vez frente a la gente les pregunta:

- ¿Ustedes saben de qué les voy a hablar?

La gente a coro respondió:

- No

El orador manifestó que no entendía a la gente que pretendía escucharlo sin saber lo que les iba a decir, dio media vuelta y se fue.

Todos en el club quedaron congelados por esta actitud y algunos salieron rápidamente para alcanzarlo, convencerlo y traerlo de regreso.

El profesor acepto y volvió, y una vez frente a la gente preguntó nuevamente:

- ¿Ustedes saben de qué les voy a hablar?

La gente a coro esta vez respondió:



- Si

Ahora el disertante dijo que no es posible ir a escuchar a alguien si ya saben lo que les va a decir, y nuevamente se fue.

- Brillante enseñanza dijeron algunos, si pero cortito afirmaron otros.

Nuevamente un grupo salió raudamente para interceptarlo y pedirle acepte por última vez intentar dar una charla en el club.

Regresó el catedrático y volvió a preguntar:

- ¿Ustedes saben de qué les voy a hablar?

Y la gente muy inteligente se dividió en dos grupos, unos respondieron No y otros Si.

Ante esta actitud el maestro sonrió y dijo:

- Excelente, esto es lo mejor que le puede suceder a un grupo en una capacitación, algunos saben algo y otros no y viceversa, y de esa interacción más los aportes del guía todos saldremos mejor que como entramos.

Y recordemos, vida hay una, vivámosla, invirtamos en nosotros, hace poco escuche a un humorista decir:

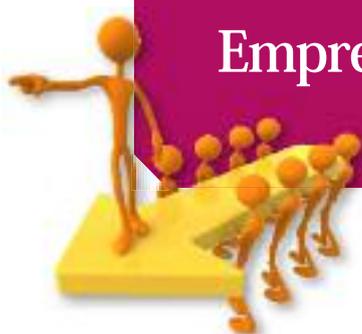
“Vivamos intensamente, preocupémonos por nuestra riqueza interior, nunca vi que a la fila de un cortejo fúnebre la acompañe un camión de mudanzas”.

Hasta pronto, me voy a un curso.



KOLEKTOR

**Junto a RENTAS,
trabajando por el futuro
de los cordobeses.**



Empresarios disertaron sobre las "oportunidades y desarrollo" que hay en la Argentina

La discusión se llevó a cabo en el último encuentro del año 2014 del programa de seminarios Democracia y Desarrollo.

La mesa expositora fue integrada entre otros por Daniel Novegil, CEO de Ternium empresa productora de acero, Amancio Oneto, CEO de Molinos; Marcos Galperín, CEO de Mercado Libre y Cristiano Rattazzi, presidente de Fiat Chrysler Argentina, y en ese marco se refirieron a "las oportunidades y los desafíos" para las industrias tradicionales y las emergentes.

Galperín, dijo que en su compañía se envían "100 empleados por año" a los Estados Unidos a capacitarse, para superar la brecha educativa.

Oneto, por su lado, llamó a "profundizar la diferenciación relevante", que el producto industrial sea relevante para el

consumidor. La diferenciación es clave para el valor agregado, sea soja o productos empaquetados. Y la base de la diferenciación está dada por el conocimiento".

En ese marco, el directivo de Molinos lanzó su reclamo por la carga fiscal: "40 por ciento de lo que generamos se va en impuestos". La carga fiscal es una de las más altas frente a los países comparables y los servicios públicos no son consistentes con esa carga", señaló.

Rattazzi se quejó porque la Argentina "no es normal, pero podría serlo, como cualquier otro país". "Con las trabas impuestas día a día y con las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI)

la industria se hizo más ineficiente", fustigó Rattazzi, quien pidió "un esfuerzo para recuperar la competitividad".

La actividad industrial registró en octubre una caída de 6,4 por ciento interanual, según estimaciones dadas a conocer por el Centro de Estudios Económicos que pilotea el economista Orlando Ferreres.

Novegil, finalmente, llamó a tener para las empresas nacionales una mirada "por lo menos regional, que incluya América latina" y alertó sobre la "amenaza" que China supone para la industria local y de la región.

"El 28 por ciento de los casos de dumping mundial son de China, que no es una economía de mercado", sostuvo.

 **NUEVO**
CORREO
DEL INTERIOR
R.N.P.S.P. N° 797
CORREO DEL INTERIOR S.A.



Paraná 163 - C.P.: X5000HXC - Córdoba

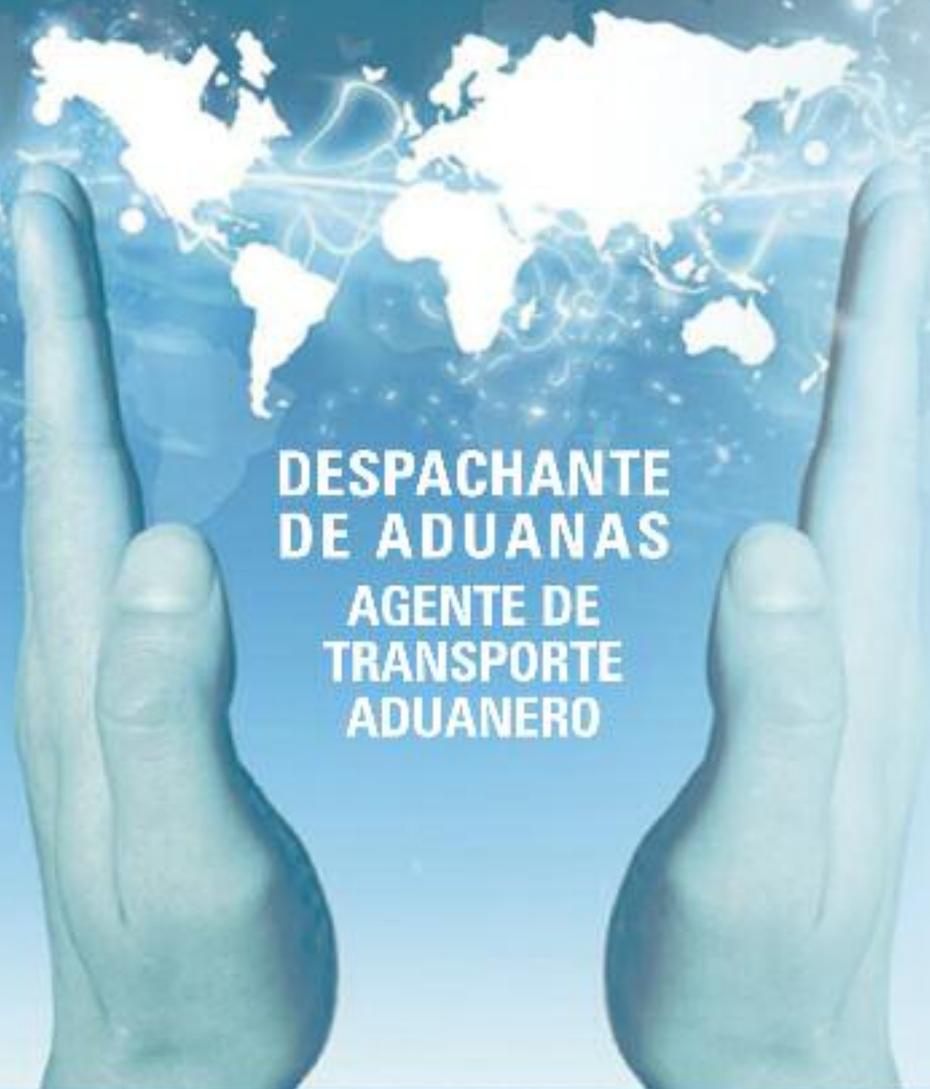
Tel. 0351 - 4248828 / 4214777 / 4215777

info@correodelinterior.com.ar / www.correodelinterior.com.ar/





SOLUCIONES EN COMERCIO EXTERIOR



**DESPACHANTE
DE ADUANAS
AGENTE DE
TRANSPORTE
ADUANERO**

Gustavo Suarez | Despachante de Aduana
Cel: 351 156 500786 / Nextel: 54*143*3244
email: gustavosua@arnet.com.ar



Operador Logístico Seguro

CONNECTING THE WORLD



Traslado de cargas de Importación (LCL y FCL)
desde el puerto de entrada en BsAs, hasta el
depósito fiscal en Córdoba o Rosario,
sin trámites aduaneros previos en otra jurisdicción.



OLS: Simpleza - Rapidez - Seguridad - Eficiencia



Córdoba Office: fchavez@mslcorporate.com.ar
54 351 5700210/11

Rosario Office: rleale@mslcorporate.com.ar
54 341 4211567 / 4211580

Bs. As Office: comercialimpo@mslcorporate.com.ar
comercialexpo@mslcorporate.com.ar

WWW.MSLCORPORATE.COM

