

Negocios

ProCórdoba presentó plan de asesoramiento *in company*

La Agencia ProCórdoba comunicó que en su plan de trabajo junto a pymes cordobesas puso a disposición programas de asistencia *in company* en comercio exterior para aquellas empresas que quieran iniciarse en la actividad exportadora o deseen expandirse hacia nuevos mercados.

De este modo, con la asistencia de especialistas de la agencia, se otorga acompañamiento y transmisión de *know-how* persianas adentro de las empresas interesadas para, una vez finalizado el acompañamiento, dejar instalado en la empresa un sistema que le permita a ésta operar en el ámbito del comercio exterior en forma independiente y continuada.

Hay dos tipos de programas accesibles a las empresas: uno de tres meses y otro de seis. En el primero, el objetivo principal es identificar contactos comerciales. Para ello se confecciona una base de datos de potenciales clientes y se realizan los contactos comerciales.

Las actividades se desarrollan bajo la supervisión de un asesor, quien acompaña a la empresa durante todo el proceso.

En el programa de seis meses de duración, el objetivo principal se basa en alcanzar la apertura comercial de la empresa y consta de dos etapas:

1. Diagnóstico: se realiza un diagnóstico resumido de la empresa, para trabajar en una agenda de mejoras internas y externas vinculadas con el comercio exterior.

Se analizan además los productos potencialmente exportables y se genera el armado de la base de datos de potenciales clientes con el análisis correspondiente de los mercados meta.

2. Ejecución del Plan de Diversificación: mediante el inicio de prospección y trabajo de los mercados de corto y mediano plazo, vinculando esa labor con acciones de promoción comercial y la planificación de una agenda de negocios propia, de la empresa.

Según la gente del ProCórdoba, “estos programas buscan sistematizar o consolidar las exportaciones de pymes locales, diversificar los mercados de exportación de la industria local y mejorar el posicionamiento competitivo internacional del entramado productivo cordobés, estableciendo objetivos acordes a las necesidades de las empresas; brindando asistencia individualizada, en consonancia con los objetivos de la empresa y su experiencia exportadora”.

Por supuesto, como en otros programas de esa agencia, es requisito que la firma esté inscripta en Exportadores de Córdoba.

ACUERDO. NACIÓN Y CÁMARAS EMPRESARIALES HABILITAN DEPÓSITO DE CONTENEDORES DE LAS NAVIERAS

Avanza la llegada del “puerto seco” a Córdoba: bajan costos a exportadores



Javier De Pascuale
idepascuale@comercioyjusticia.info

Las compañías que hacen trading internacional por buques de carga pondrán containers en un predio ubicado en el cordón industrial cordobés, sin costo. A futuro, habrá una terminal interior unida al ferrocarril de carga

La furiosa devaluación del peso argentino producida en los últimos meses -59% contando desde mediados de diciembre pasado trajo el consiguiente disparo en la competitividad-precio de la producción local frente al mundo. Los bienes y servicios exportados desde Argentina bajan abruptamente su cotización en dólares y, por eso mismo, son más atractivos y pasibles de ganar mercado en el frente externo.

Ahora, este nuevo contexto no puede aprovecharse del todo cuando gran parte de la producción local, asentada en las provincias interiores y alejadas de los puertos, sufre un recorte de esa competitividad mediante los costos de flete y despacho de mercaderías a los puertos.

Es el caso de Córdoba, donde hasta hace un par de años los productores e industriales se quejaban de que el costo de flete de llevar un contenedor al puerto de Buenos Aires era casi el mismo que el costo de transportar luego ese mismo contenedor a través del mundo, desde la costa argentina hasta un puerto chino.

Aunque este condicionamiento contextual sigue vigente, ha ido morigerándose a partir de algunas medidas que fue tomando la Administración General de Puertos (AGP) nacional, que intervino fuertemente en diversos puntos nodales de la actividad para bajar costos, tanto de uso de contenedores cuanto de transporte, carga y movimiento de buques.

Era tan caro subir la producción a buques en puertos nacionales que muchas empresas cordobesas privilegiaban hasta el día de hoy el puerto de Montevideo para el despacho de sus productos exportables.

“Es una realidad; pero eso va a cambiar”, dice Gonzalo Mórtoła, interventor de la AGP, quien pasó por Córdoba para poner en marcha un acuerdo que viene negociándose hace un año con la Cámara de Comercio Exterior (Cacec), para instalar un depósito de contenedores en el Centro de Servicios que tiene la Cacec en Ferreyra, en el cordón industrial de la capital provincial.



PÚBLICA Y PRIVADA. El acuerdo entre cámaras locales, compañías internacionales y autoridades federales bajará costos logísticos de exportación.

400
dólares

aseguran las autoridades del puerto de Buenos Aires que bajaron los costos de un despacho por contenedores desde esa terminal al resto del mundo. “Volvíamos a ser competitivos a nivel internacional”, dijo Gonzalo Mórtoła, interventor de AGP.

Se trata del primer paso hacia la construcción de una terminal portuaria interior, un “puerto seco” en Córdoba, un viejo reclamo de las empresas mediterráneas.

“Córdoba es potencia. Córdoba lo necesita. Pero hasta ahora ni siquiera tenía un depósito de contenedores. Una empresa que necesitaba uno debía pedirlo a Buenos Aires, tardaba una semana, además correr con los costos de flete y operación. Ahora eso se terminó. Tiene el contenedor acá, lo carga y lo despacha a puerto. Así de simple”, explica Mórtoła a este diario.

Según él, ahora tanto las cámaras empresariales como las empresas locales pueden celebrar convenios con

Puertos interiores

■ “Los puertos interiores favorecen la logística portuaria nacional porque simplifican operaciones, ahorran tiempos y disminuyen costos. Estamos en el camino correcto, queremos que el puerto de todos los argentinos sea facilitador del Comercio Exterior para todas las economías regionales, brindando mayor conectividad desde y hacia el mundo”.

Monitores de salud. Avanzan los monitores de salud móviles. Banghó, firma tecnológica argentina, presentó nuevos integrantes de su familia digital: el Sportwatch Banghó SP-1 y la Smartband Banghó SB-1. Estos dispositivos llegan para monitorear el ejercicio, el ritmo cardíaco y la actividad diaria desde la muñeca, a la vez que se reciben notificaciones de llamadas y mensajes desde los celulares con sistema operativo Android.

las compañías navieras para asegurar las condiciones que les permitan apurar sus envíos al exterior, como bajar los costos de hacerlo.

En la misma línea, la AGP acercó a las empresas cordobesas el menú de medidas que se han tomado para bajar “sensiblemente” los costos de uso del puerto de Buenos Aires, antes prohibitivo para las empresas del interior y ahora uno de costos similares a los del resto de la región. “Volvíamos a ser competitivos comparando con Perú, Uruguay y Chile. Bajamos todo lo que eran costos ridículos, excesivos. Detrás de cada uno de esos costos había un ‘curro’ y fuimos desarmando uno a uno. Bajamos 400 dólares el costo por despacho. Es increíble”, afirmó con entusiasmo el funcionario nacional en su última visita a Córdoba.

De todos modos, las empresas cordobesas esperan aún la finalización de todas las obras de la plataforma multimodal que se va a erigir en Villa del Totoral, al norte de la capital provincial, que permitirá subir contenedores al tren Belgrano Cargas, que llega hasta allí y que abarata notablemente el costo de flete por el acceso a puertos, respecto del costo de envío por camión.

“Es parte del Plan Belgrano. Y es algo que está integrado a nuestro programa de trabajo en el puerto de Buenos Aires. Convertirlo en un puerto intermodal. Lo estamos haciendo”, dijo Mórtoła a **Comercio y Justicia**.

En esa línea, el también titular de la Autoridad Portuaria de Buenos Aires anticipó que “ya se está trabajando” en un plan que conecte al Centro de Cacec con el Belgrano Cargas en forma directa.

La posibilidad surge del plan anunciado el martes pasado por el ministro de Transporte de la Nación, Guillermo Dietrich, denominado “Operación Abierta de los trenes de carga”, para

que el sector privado pueda usar el Belgrano Cargas, que incluye inversiones en vías por 8.800 millones de pesos.

El objetivo del Puerto de Buenos Aires es frenar la competencia que le plantean los puertos chilenos con salida al Pacífico. “Estas terminales portuarias, como la de Córdoba, se abrirán también en Palmira (Mendoza) y en Güemes (Salta). Pero además, se hizo un gran esfuerzo para bajar los costos operativos. Desde fines de 2015, el costo tarifario para el importador bajó 21% y para el exportador, 55%”, dijo Mórtoła.

El plan y sus socios

■ El Parque Industrial y Centro Integral de Servicios de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (Cacec) tendrá desde diciembre próximo una extensión del Puerto de Buenos Aires, para facilitar la operatoria de exportadores e importadores de la región.

■ El Centro de Servicios de Cacec, ubicado en Ferreyra, se inaugurará en septiembre y, a partir de diciembre, empezará a funcionar allí el depósito fiscal.

■ De la iniciativa participan empresas navieras y armadores como Hamburg Sud, Cosco Shipping, Marítima Heinlein (Evergreen Line), Funcke Maritime, SouthAtlantic, Grupo Multimar, Login y Grupo Ultramar, entre otras, que sellaron el compromiso de poner sus contenedores en el centro de Cacec.

■ El plan es avanzar en etapas. La idea es comenzar sellando convenios con operadores logísticos, para bajar los costos del transporte de carga entre Ferreyra y Buenos Aires, que se hará en camiones y bitrenes.