COMEX

BOLETÍN N° 6 - COMEX

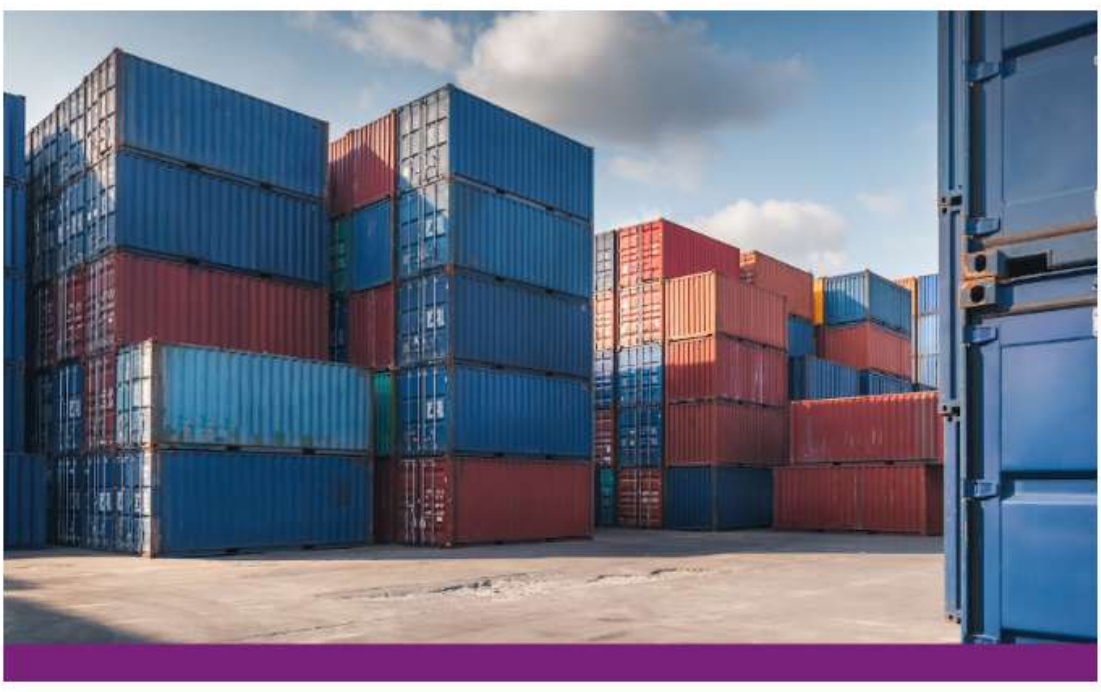
"Una ventana de oportunidades"

"Bienvenidos al BOLETÍN del Área de Comercio Exterior de la Secretaría de Estado de San Luis Logística. Nuestro objetivo es acercarles información, novedades y actualidad respecto de los mercados internacionales, las oportunidades de negocios que ofrecen y principalmente motivar el espíritu exportador en cada emprendimiento de nuestra región".

LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO
para el desarrollo de tus proyectos

para mayor información
¡Contactanos!

Contactarse



CONVOCATORIA ABIERTA PARA PYMES QUE QUIERAN EXPANDIR O DIVERSIFICAR SUS NEGOCIOS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

El Programa Federal Desafío Exportador está dirigido a PyMEs con potencial exportador o que exporten de manera eventual, para desarrollar o potenciar su oferta exportable.

En conjunto con la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional se pone a disposición de cada Pyme un profesional calificado para formular e implementar un plan de negocios internacional a su medida.
Luego de un diagnóstico exportador, los profesionales desarrollan un plan de negocios internacional de acuerdo con el potencial y la necesidad de cada empresa.

Desde comercio exterior de la provincia de San Luis te acompañamos y asistimos en todo el proceso exportador con personal técnico capacitado, para que puedas vender tus productos en los mercados internacionales.

Ya hemos asistido a más de 30 pymes de distintos rubros: Alimentos, Vitivinícola, TICs., Arte Digital, Servicios Jurídico-Contables, Industria 4.0, Agro 4.0. Es totalmente gratuito

El programa consta de una serie de etapas las cuales consisten en:

1. Diagnóstico del perfil exportador, de la empresa.
2. Análisis del mercado internacional para el bien o servicio en cuestión.
3. Selección de mercados internacionales.
4. Desarrollo del plan de negocios internacional de acuerdo al potencial y la necesidad de cada empresa.

Ventajas de actuar en los mercados internacionales

- Aprovecha la capacidad de producción ociosa instalada
- Reduce costos al manejar mayores volúmenes de venta
- Genera nuevos ingresos provenientes del exterior
- Permite diversificar las ventas en varios mercados (interno/externo)
- Mejora la calidad de los productos debido a la adaptación de los mismos
- Aumenta la Imagen empresarial

Ventajas de tener un plan de negocios internacionales

- Mejora las posibilidades de éxito de ventas
- Mayor estabilidad en el largo plazo
- Mejora posicionamiento ante la competencia
- Mayor Previsibilidad ante cambios en la demanda internacionales

DESAFÍO EXPORTADOR 2020-21

- Más de 180 asesores técnicos en todo el país se formaron en el "Curso Superior de Negocios internacionales".
- Más de 600 PyMEs argentinas inscriptas en la edición 2021.
- 350 PyMEs ya cuentan con su plan de internacionalización en la primera edición piloto del Programa Federal de Asistencia Técnica 2021.
- Programa Federal 22 provincias participantes

Sección 2.

Reflexión: ¿COMO SABER SI ESTAS LISTO PARA EXPORTAR?

Para aquellas empresas que cuentan con un producto o servicio de calidad y competitivo y tienen la ambición de diversificarse, aventurarse a una exportación puede ser una decisión inteligente a considerar. Hacer negocios en el extranjero ayudara a aumentar las ventas y participación en el mercado, reducirá los costos operativos, mejorara la competitividad y permitirá el acceso a nuevos recursos y tecnologías.

Para aumentar sus probabilidades de éxito en el extranjero, lo principal es hacer un análisis exhaustivo del negocio para así capitalizar fortalezas y encontrar remedio a las debilidades. Aquí detallamos 6 aspectos fundamentales que merecen atención a la hora de exportar:

1. ***Viabilidad del Producto***: en importante iniciar el plan de exportación con una investigación de mercado que determinara si los productos y servicios ofrecidos atraerán, de hecho, a compradores de otros países. Si puede brindar algo único a precios competitivos, las probabilidades de éxito aumentaran.

2. ***Desempeño de la empresa***: si el negocio está funcionando bien en el país de origen, es una gran ventaja. Un flujo de caja sólido y márgenes de beneficio cómodos, respaldados por un plan de negocios efectivo, son una excelente plataforma de lanzamiento para un proyecto de exportación.

3. ***Recursos Humanos***: sus recursos humanos actuales pueden ser más que adecuados para un negocio doméstico, pero si el plan de exportación alcanza más que un éxito modesto, se necesitaran más personas para absorber la mayor carga de trabajo. Esto significa contratar, reclutar y capacitar, lo que requerirá recursos de la empresa para nuevos gastos, incluso de un espacio físico más grande.

4. ***Recursos Financieros:*** la mayoría de los exportadores de pequeñas y medianas empresas no pueden iniciar una operación internacional utilizando sus propios recursos financieros, por lo que recurren entidades bancarias para obtener el capital de trabajo que necesitan. Desafortunadamente, puede ser mucho más difícil obtener financiamiento para la exportación que para las operaciones nacionales. Esto se debe a que el comercio internacional es inherentemente más riesgoso que el comercio interno.

5. ***Recursos de Producción:*** siempre es necesario asegurarse de tener suficiente capacidad de producción adicional, o de poder crearla rápidamente y así satisfacer una demanda extranjera inesperadamente grande. También debe contarse con proveedores que puedan respaldar los compromisos de producción sin causar demoras o estancamientos.

6. ***Recursos Logísticos:*** debe garantizarse que el comprador reciba sus productos a tiempo y en las condiciones esperadas. Se necesita personal capacitado en logística de exportación que realice entregas de manera rápida y eficiente.

Si al examinar todos los aspectos anteriores se obtienen respuestas positivas en todos los ámbitos, esto significa que el negocio está en buena forma para comenzar a exportar. Sin embargo, si se identifican algunas debilidades, no debe abandonarse el impulso de expansión: casi todas las empresas no exportadoras, en esta etapa, tienen brechas en su preparación. Una vez llenados esos vacíos, se llegará a los mercados internacionales con confianza y con base para el éxito.

Para mayor información y estudio sobre los mercados potenciales, comunícate con el programa de comercio exterior de la provincia de San Luis.

comex@sllogistica.com

Contactarse

Sección 3.

Financiamiento para Pymes: Líneas de crédito para la reactivación productiva del Ministerio de Industria y Desarrollo Productivo de la Nación

Una gran proporción de las Pymes cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden llevar adelante porque la banca privada no les provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo. Estas conductas nacen de fallas en el mercado financiero (la falta de información, los altos costos de intermediación y/o el poder de negociación desproporcionado de los oferentes de crédito), es por ello que el Estado Nacional cuenta con líneas de financiamiento para Pymes, a fin de facilitar el acceso a capital productivo.

A continuación, presentamos algunos de los créditos vigentes para pequeñas y medianas empresas, su alcance y montos financiados.

Seguir leyendo

Sección 4.

Caso de éxito PyMes

LOS NONOS – Fabrica de Pastas Frescas y Congeladas

Los Nonos es una de las empresas de la Provincia de San Luis que apuesta a diversificar su mercado en el exterior **participando del programa *"Desafío Exportador"***, sus propietarios nos van a brindar información acerca del inicio de su actividad y la participación en *"Desafío Exportador"*.

La empresa Los Nonos nació en 1994 en la Provincia de San Luis, con solo 2 máquinas y actualmente está presente en supermercados, distribuidoras y en todos los negocios de la ciudad y el interior de la provincia.

Fabrica más de 25 Productos Frescos elaborados sin conservantes con recetas tradicionales de la familia, tapas para empanadas, pascualinas, tallarines, Ravioles, Ñoquis y una línea de congelados sin conservantes.

La fábrica produce 3 marcas LOS NONOS - LA NONA Y LA YEYA

Las **ventajas de participar en el programa desafío exportador,** es realmente valorable ya que necesitaríamos de muchos profesionales para llegar a ese objetivo de venta en el exterior, al ser una empresa Pyme no cuenta con tantos profesionales para este desafío y así la empresa puede seguir trabajando para perfeccionar su producto.

La perspectiva a futuro de la empresa es llegar a incrementar las ventas gracias a los pedidos del exterior, teniendo mejores precios y mayor rentabilidad para la empresa, acceso a nuevos mercados más grandes y con mayor potencial.

Sección 5.

NEGOCIOS CON URUGUAY Y CHILE

El vecino país de Uruguay es un buen mercado para dirigir los productos y/o servicios de las pymes puntanas, ya que es uno de los aliados comerciales que tiene Argentina, por pertenecer al Mercado Común del Sur (Mercosur).

Chile representa una opción interesante a la hora de incursionar en las ventas al exterior. Existen varias ventajas entre las que se mencionan: alto grado de apertura economía, posee una gran cultura de negocios y en función de ello tiene una economía abierta a la recepción de productos del exterior. Siendo una economía con un mercado interno reducido, la estrategia chilena tiene al comercio exterior como pilar fundamental. El motor del crecimiento chileno en los últimos veinte años han sido las exportaciones, con productos emblemáticos como cobre, frutas, salmón, maderas y vinos. La inserción chilena se basa en la apertura comercial a través de la negociación de Acuerdos de Libre Comercio y, al mismo tiempo, una activa participación en los organismos multilaterales como la OMC.

Seguir leyendo

Para mayor información sobre mercados y búsqueda de compradores

comex@sllogistica.com

Sección 6.

PROMOCIÓN DE INVERSIONES Y COMERCIO EXTERIOR

La Secretaría de Estado de San Luis Logística cuenta con tres unidades de servicios destinados a fortalecer y fomentar el desarrollo del comercio exterior en nuestra Provincia: el Área de Comercio Exterior "CoMex", los puertos secos de la Zona Primaria Aduanera en San Luis y la Zona de Actividades Logísticas en Villa Mercedes y la Zona Franca de Justo Daract. A continuación, explicamos los **objetivos y beneficios** que brindan cada una de ellas.

Saber más

Para mayor información acerca de los servicios y beneficios del Área de Comercio Exterior de la Provincia de San Luis escribinos a:

Contactarse

Seguinos en nuestras Redes

SECRETARÍA DE ESTADO DE SAN LUIS LOGÍSTICA | GOBIERNO DE SAN LUIS | SAN LUIS NOS UNE

Comex - Comercio Exterior

COMEX

Financiamiento para Pymes

–

Líneas de crédito para la reactivación productiva del Ministerio de Industria y Desarrollo Productivo de la Nación

Una gran proporción de las Pymes cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden llevar adelante porque la banca privada no les provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo. Estas conductas nacen de fallas en el mercado financiero (la falta de información, los altos costos de intermediación y/o el poder de negociación desproporcionado de los oferentes de crédito), es por ello que el Estado Nacional cuenta con líneas de financiamiento para Pymes, a fin de facilitar el acceso a capital productivo.

A continuación, presentamos algunos de los créditos vigentes para pequeñas y medianas empresas, su alcance y montos financiados:

Créditos directos del FONDEP *(Fondo Nacional de Desarrollo Productivo)*

—

Se trata créditos directos de hasta **$30.000.000** para financiar proyectos de inversión productiva en empresas y cooperativas certificadas como micro y pequeñas.

Se financia hasta el **80% del proyecto** presentado mientras que el 20% restante queda a cargo de la empresa solicitante. El monto mínimo es de $200.000.

¿A quién está dirigido?

- Empresas micro o pequeñas de los sectores industria, servicios industriales, agroindustria, metalmecánica, textil, calado y autopartista.
- Se destina un cupo del 20% para empresas lideradas o de propiedad de mujeres.

Inscripción abierta hasta el 31 de diciembre de 2022

Crédito del Banco Nación para proyectos estratégicos de Inversión

—

Dirigidos a medianas y grandes empresas. El acceso es a través del trámite la elegibilidad del Ministerio de Desarrollo Productivo para financiar proyectos de inversión estratégica.

- El **monto mínimo** es de $70 millones y **máximo** de $1.000 millones.
- El **plazo** es de hasta 7 años, incluido el periodo de gracia que es de 1 año.
- La tasa de interés está financiada por el FONDEP en un 5% durante los primeros 60 meses.
- Destinado a financiar: Adquisición de bienes de uso, construcción e instalaciones que permitan el desarrollo de nuevos productos y la creación de nuevas líneas de producción
- Se va a financiar hasta el 80% del proyecto presentado. El 20% restante será financiado por la empresa beneficiaria del crédito.
- Inscripción abierta hasta el 31 **de diciembre de 2022**.

Para más información acerca de requisitos, formularios de inscripción, alcances y condiciones ingresar a https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme

COMEX

Negocios con Uruguay y Chile

Haciendo negocios con Uruguay

La República Oriental del Uruguay, situada en América del Sur, tiene una superficie de 176.220 km2, con una población de 3.485.152 personas, representa una moderada densidad de población, 20 habitantes por km2. El PIB per cápita de Uruguay en el 2021, fue de $17.021 dólares.

Uruguay se destaca en América Latina por ser una **sociedad igualitaria, por su alto ingreso per cápita** y por sus bajos niveles de desigualdad y pobreza. Su clase media es la más grande de América, y representa más del 60% de su población.

El vecino país de Uruguay es un **buen mercado para dirigir los productos y/o servicios de las pymes puntanas,** ya que es uno de los aliados comerciales que tiene Argentina, por pertenecer al Mercado Común del Sur (Mercosur).

La condición de **aliados comerciales** favorece al emprendedor puntano, un ejemplo de ello es la reducción de barreras arancelarias, a través de los acuerdos comerciales. Otras de las circunstancias que lleva a considerar al empresario pyme puntano como un mercado potencial para su expansión es la cercanía entre ambos países que permite abaratar gastos de transporte, así como las proximidades culturales y las semejanzas en los hábitos de consumo.

Analizando las importaciones uruguayas de productos realizadas en el año 2021, **Uruguay importó un valor FOB de 10.320.440 miles de dólares**, del cual Argentina es el tercer país proveedor con un valor FOB de 1.310.018 miles de dólares, el primer lugar lo ocupa Brasil con un valor FOB 2.059.988 miles de dólares y segundo lugar China con un valor FOB de 1.997.322 miles de dólares.

Todas estas condiciones y antecedentes son compatibles para proyectar en el **plan exportador de la empresa puntana la inserción de sus productos y/ o servicios a un país como Uruguay.**

Chile: Socio estrategico para la exportación de las Pymes puntanas

Chile representa una **opción interesante** a la hora de incursionar en las ventas al exterior. Existen varias ventajas entre las que se mencionan: a**lto grado de apertura economía,** posee una gran cultura de negocios y en función de ello tiene una economía abierta a la recepción de productos del exterior. Siendo una economía con un mercado interno reducido**, la estrategia chilena tiene al comercio exterior como pilar fundamental.**

El motor del crecimiento chileno en los últimos veinte años han sido las exportaciones, con productos emblemáticos como cobre, frutas, salmón, maderas y vinos. La inserción chilena se basa en la apertura comercial a través de la negociación de **Acuerdos de Libre Comercio** y, al mismo tiempo, una activa participación en los organismos multilaterales como la **OMC**.

Existe perfiles económicos variados de acuerdo a las zonas geográficas, el norte es esencialmente minero, en el centro es agroindustrial e industrial y en el sur se destaca la industria forestal, la agricultura tradicional y la pesca.

En el año 2019 entre en vigor el acuerdo comercial entre argentina y chile, el mismo perfecciona el acuerdo de complementación económica n° 35, básicamente amplia y profundiza temas relacionados con las inversiones, servicios, compras públicas, telecomunicaciones y comercio electrónico. Perfecciona las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, asi como procedimientos aduaneros.

Para aquellas empresas que quieren abrir mercados en otros países, Chile representa una puerta para exportar productos a esos destinos. Cabe destacar que las alianzas estratégicas son de gran interés ya que permiten llevar adelante acuerdos complementación productiva con agregado de valor. Se aprovechan los 31 tratados comerciales que este país tiene firmado con más de 60 países.

El sistema arancelario establece un arancel único de importación del **6%** ad aloren (porcentaje del valor CIF), Salvo excepciones. Con relación a los impuestos internos el IVA es del **19%.**

Hay que tener en cuenta que algunos productos requieren **certificación previa a la comercialización,** productos eléctricos y productos que utilizan combustible, fármacos y cosméticos, estupefacientes y psicotrópicos, plaguicidas y fertilizantes, vehículos, entre otros.

Entre las consideraciones culturales a la hora de hacer negocios los chilenos se caracterizan por ser solidarios, acogedores y amables. Éstos también acostumbran ser formales en el trato a las personas, sobre todo al hacer negocios, por lo que es recomendable dirigirse a su anfitrión y colegas de 'usted' y saludarles solo con un apretón de mano. La puntualidad y la formalidad es de suma importancia, la transparencia en los negocios al igual que el cumplimiento de los asuntos legales.

Para mayor información sobre mercados y búsqueda de compradores
comex@sllogistica.com

Contactarse

Sección 5.

Promoción de Inversiones y Comercio Exterior

La Secretaria de Estado de San Luis Logística cuenta con **tres unidades de servicios** destinados a fortalecer y fomentar el desarrollo del comercio exterior en nuestra Provincia: el Programa de Comercio Exterior "CoMex", los puertos secos de la Zona Primaria Aduanera en San Luis y la Zona de Actividades Logísticas en Villa Mercedes y la Zona Franca de Justo Daract.

A continuación, los objetivos y beneficios que brindan cada una de ellas.

PROGRAMA COMEX

Somos un programa de Gobierno que tiene por objeto **ayudar a tu empresa a crecer.** Brindamos las herramientas de promoción y asistencia técnica que permitan aumentar la participación de tus productos en los mercados internacionales o generar nuevos negocios en nuevos mercados.

Principales ventajas del comercio exterior

- Acceso a información de mercado y compradores
- Incremento de la producción
- Reducción de la capacidad ociosa
- Mejor Absorción de los costos fijos
- Aumenta la calidad del producto a estándares internacionales
- Amplía el número de compradores en los mercados
- Diversifica riesgos y elimina caída de ventas en el mercado interno
- Mejora status de las pequeñas y medianas empresas

Servicios Programa Comex

- Diagnóstico interno de la empresa
- Asistencia técnica integral personalizada gratuita
- Desarrollo de un plan de exportación
- Perfiles de mercado y producto
- Inteligencia comercial
- Búsqueda y contacto con importadores
- Cálculo de costos y precio de exportación
- Convenio comercial y logístico con KLA (Agencia Comex Chile)
- Participación en ferias internacionales y rondas de negocios
- Asesoramiento sector TI (exportaciones de servicios)
- Exportación de bienes culturales
- Capacitaciones

Puertos Secos: Zona Primaria Aduanera y Zona de Actividades Logísticas

Somos una plataforma aduanera destinada a llevar adelante todo el proceso de comercio exterior concentrando las cargas de exportación e importación en un espacio habilitado por todas las normas nacionales y que cuenta con certificación ISO 9001 en sus procesos operativos de cargas.

Ubicadas en San Luis y Villa Mercedes, cuenta con infraestructura y servicios que permite grandes ventajas en costos, tiempos y en seguridad, para todos los sectores productivos de la provincia y de la región, al fortalecer y dinamizar el crecimiento y desarrollo de San Luis.

Principales ventajas de los puertos secos

- Ubicado estratégicamente en el núcleo del corredor bioceánico central
- Costos operativos competitivos
- Experiencia con más de 10 años operando con cargas internacionales
- Escáner de doble vista para el control no intrusivo de las mercaderías
- Depósito fiscal para el tratamiento de cargas en suspenso
- Convenio con Puertos Internacionales
- Agilidad de los procesos operativos
- Servicio Aduanero Permanente

Principales servicios

- Pesaje de camiones por medio de balanza fiscal habilitada
- Circuito cerrado de televisión para el monitoreo de cargas
- Control de mercadería palletizada con escáner de rayos x
- Manipuleo, consolidación, carga y descarga de mercaderías
- Almacenamiento de mercaderías
- Fraccionamiento y acondicionamiento de cargas
- Escáner de palets
- Grúa Pórtico

Zona Franca de Justo Daract

La Zona Franca está ubicada en la Ciudad de Justo Daract, Provincia de San Luis, sobre las Autopistas de las Serranías Puntanas km 662 (ex Ruta Nacional N.° 7) eje principal del corredor bioceánico, uniendo así los puertos del Atlántico y del Pacifico . Por su ubicación en el centro del corredor bioceánico, forma parte de un centro logístico de ubicación física natural. Cuenta con una delegación aduanera para que en un mismo espacio se realicen todos los trámites relacionados con el comercio exterior.

BENEFICIOS EN LA ZONA FRANCA

- Ingreso de mercaderías y / o maquinarias libre de todo gravamen.
- Almacenamiento de mercadería por tiempo indefinido.
- Fraccionamiento de mercadería sin límites.
- Exención de IVA sobre los servicios básicos, tales como telecomunicaciones, gas, electricidad, agua corriente, servicios cloacales y de desagües.

Seguinos en nuestras Redes