

**CONTRATO DE OBRA:
EXPEDIENTE N° 10940 00 01**

PROVINCIA DE MISIONES

**TITULO
PROYECTO INTELIGENCIA COMERCIAL Y ESTRATEGIAS DE
COMERCIALIZACIÓN EXTERNA DE LA OFERTA EXPORTABLE**

INFORME FINAL

**EXPERTO: Lic. DANIEL SOLDA
Fecha: Julio 2011**

INDICE

| | Pág |
|---|-----|
| Introducción | 3 |
| 1. Relevamiento de información: Análisis del mercado potencial | |
| 1.1. Principales Ciudades del Interior de Rusia para yerba mate, té cítricos y turismo | 4 |
| 1.2. Madera y manufactura de madera en mercados de República Dominicana y Costa Rica | 13 |
| 2. Procesamiento de la información relevada | |
| 2.1 Generar un sistema de información para los actores económicos a fin de transferir las oportunidades detectadas en los distintos mercados abordados..... | 41 |
| 2.2. Selección de los mercados objetivo..... | 43 |
| 3. Promover la exportación de productos a los mercados seleccionados | |
| 3.1 Semana de la Provincia de Misiones en Rusia..... | 44 |
| 3.2. Ronda de Compradores del Sector foresto industrial..... | 46 |
| 3.3. Misiones Comerciales a Centro América: Costa Rica y República Dominicana..... | 48 |
| 3.4. Proponer agenda de negocios tanto para productos de la foresto industria como para yerba mate y té para los exportadores de la provincia | 50 |
| 4. Identificar y contactar empresas interesadas en radicar inversiones en la Provincia de Misiones | 52 |
| 5. Propiciar y gestionar la creación de Consorcios de Exportación para facilitar la incorporación de Cooperativas y PyMEs en el Comercio Internacional..... | 55 |
| 6- Organizar y Coordinar la realización de Seminarios de Capacitación y Sensibilización | 59 |

Anexos

INTRODUCCIÓN

El presente informe del Proyecto INTELIGENCIA COMERCIAL Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EXTERNA DE LA OFERTA EXPORTABLE tiene como objetivo fortalecer, la colocación de los productos misioneros en el mercado ruso y las estrategias de comercialización externa para los productos de la foresto industria de la Provincia de Misiones.

.La Inteligencia Comercial, busca promover la exportación de bienes de la oferta exportable provincial, en especial aquellos de significativo valor agregado, que tienen vinculación con las producciones de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras de la Provincia.

En esta oportunidad se pretendió detectar oportunidades e identificar y acordar acciones promocionales tanto para empresas individuales como para cámaras empresarias sectoriales y así delinear perfiles estratégicos de penetración por mercados, de acuerdo a las necesidades de cada empresa o sector.

El informe contiene un relevamiento sobre la cadena de comercialización habitual para estos productos así como requisitos de ingreso, información de rotulado, tratamiento arancelario y listado de potenciales compradores ubicados en las ciudades objeto de esta investigación.

Por otra parte el informe contiene la situación del comercio mundial de madera y sus manufacturas; principales países que participan del intercambio del sector, lo cual permite posicionar a los mercados de Republica Dominicana y Costa Rica.

El informe contiene un listado de empresas importadoras, información tributaria y documentación necesaria para la nacionalización de la mercadería, principales sectores y tipo de madera que importan ambos países.

También se realiza una propuesta de sistematización y difusión y socialización de la información relevada a fin de detectar la coincidencia de intereses entre potenciales compradores y vendedores de los productos de la oferta exportable de Misiones.

Se describen también las actividades realizadas para fortalecer el intercambio con los países seleccionados tales como ronda de negocios, misiones comerciales y participación en ferias.

A fin de preparar a los empresarios se organizaron y coordinaron una serie de seminarios de capacitación y sensibilización en tópicos vinculados a facilitar el ingreso de los productos de la oferta exportable provincial en estos destinos

Se presenta un listado de empresas contactadas interesadas en realizar inversiones en esta provincia. Las mismas pertenecen a sectores no tradicionales, estimuladas a radicar sus inversiones en la provincia especialmente por las facilidades que se muestran en la futura Plataforma Logística Productiva Posadas.

Como herramienta de promoción de exportaciones se propone la creación de consorcios de exportación para lo se proponen se sugieren una serie de empresas y cooperativas en condiciones de integrarse. Los criterios de selección fueron inscripción en AFIP, Aduana y que cuenten con experiencia en los mercados internacionales.

1. Relevamiento de información: Análisis del mercado potencial

1.1. Principales Ciudades del Interior de Rusia para yerba mate, té, cítricos y turismo (incluye también a Moscú)

En la situación actual y en referencia a los productos de consumo, y como consecuencia de la crisis que también afecta a Rusia, las cadenas de distribución alimentaria rusas no tienen previsto reducir el número de referencias importadas a pesar del debilitamiento de la moneda rusa y el consecuente incremento en el costo de las mercancías importadas, las cadenas de distribución rusas no planean reducir la proporción de productos importados en sus góndolas.

La depreciación del rublo ha incrementado, asimismo, el precio de los productos elaborados a partir de materias primas importadas por lo que las citadas cadenas de distribución ya han comenzado a fijar nuevos precios para estas categorías de productos.

DISTRIBUCIÓN MAYORISTA

Los mercados pueden clasificarse en: al por mayor, cuando se instalan en la periferia de las aglomeraciones urbanas y llevan el nombre de "Yarmarka" (feria) u "Optovie rinkí" (mercado al por mayor); y de venta al detalle, los llamados "Rinkí", habitualmente situados en las cercanías de las estaciones de subterráneos (metro).

DISTRIBUCIÓN MINORISTA

Distribución tradicional:

En esta clasificación se encuadran todos aquellos formatos de establecimientos de venta al detalle que son característicos de Rusia.

Algunos han permanecido de la época soviética y otros nacieron en los primeros tiempos de la Rusia actual.

Estos establecimientos se proveen principalmente a través de productores locales e importadores, y no es el canal más apropiado para vender productos de calidad.

"Gastronoms":

Generalmente están situados en la periferia de las ciudades y tienen una tendencia más destinada a la distribución de productos alimenticios de calidad media.

Algunos pequeños mostradores adicionales (especializados) ofrecen una diversidad de productos similares a los vendidos en los kioscos situados en la calle. El surtido es relativamente amplio.

Numerosos Gastronoms del centro de Moscú no resistieron la fuerte tendencia de cambio en el sistema de distribución y han sido convertidos en supermercados de corte occidental.

"Produktis":

Son pequeños establecimientos situados en un local comercial rudimentario en la planta baja de un edificio, su surtido es más variado que el de un kiosco.

Muchos de estos establecimientos están abiertos durante las 24 horas del día y los siete días de la semana.

Los kioscos (a menudo llamados "palatki"), situados en los pasajes subterráneos del metro y a sus salidas como prácticamente en cada esquina, es un modo de distribución de proximidad, prácticos y frecuentemente abiertos las 24 horas del día, disponen de un importante surtido de productos (alcohol, tabaco, dulces).

DISTRIBUCION MODERNA:

Según el informe elaborado para la Cámara Argentino-Rusa, la distribución moderna supone menos de un 20% del total del mercado de la distribución de los productos alimentarios. Un 44% pertenece a los mercados abiertos y el 36% restante a la distribución tradicional.

Este tipo de establecimientos apareció en Moscú a mitad de los años 90, y en su momento fueron una innovación puesto que el consumidor accede libremente a los productos, ello implica un aumento de las posibilidades de elección y la superficie de venta es utilizada de forma más racional.

En 1997, abrió el primer supermercado de la empresa Ramstore, de capital turco. No obstante, a partir del año 2000 adquirió un gran impulso la apertura de supermercados y la competencia de las grandes cadenas por conseguir mejor ubicación para sus establecimientos.

En la actualidad la mayoría de las empresas de distribución han iniciado su expansión por las regiones y han adoptado una estrategia multiformato que prevé la apertura de distintos tipos de establecimientos como hipermercados, supermercados de tamaño mediano y pequeñas tiendas de proximidad o de barrio.

El abastecimiento a estos establecimientos se realiza mediante entregas directas de los distribuidores / importadores sin que intervenga el eslabón mayorista.

Dichos importadores son los que hacen llegar a las grandes cadenas los productos por tal motivo los exportadores deben considerar el desembolso de cánones a fin de que sus productos se sitúen en las góndolas de dichos establecimientos.

YERBA MATE Y TE

1. SITUACION ARANCELARIA DEL TE Y YERBA MATE

Posición arancelaria del Mercosur:

0902.00.00.000W - Te, incluso aromatizado.

0902.10.00.000K - Té verde (sin fermentar) presentado en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.

0902.20.00.000Z - Té verde (sin fermentar) presentado de otra forma

0902.30.00 - Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.

0902.30.00.000N - Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.

0902.30.00.100U - Con un contenido de extracto acuoso superior o igual a 15 g/% determinado por infusión a 20° C durante 5 minutos

0902.30.00.900M Los demás

0902.30.00.000N - Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.

0902.40.00 - Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados de otra forma

0902.40.00.000C - Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados de otra forma

0902.40.00.100H - Con un contenido de extracto acuoso superior o igual a 15 g/% determinado por infusión a 20° C durante 5 minutos

0902.40.00.900B - Los demás

0902.40.00.000C - Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados de otra forma

09.03 - Yerba mate.

0903.00 - Yerba mate.

0903.00.00.000P - Yerba mate.

0903.00.10 - Simplemente canchada

0903.00.10.000Z - Simplemente canchada

0903.00.10.100E - En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 3 kg. (R. 967/99 meyosp)

0903.00.10.900Y - Las demás

0903.00.10.000Z - Simplemente canchada

0903.00.90 - Las demás

0903.00.90.000C - Las demás

0903.00.90.100H - En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 3 kg. (R. 967/99 meyosp)

0903.00.90.900B - Las demás

0903.00.00.000P - Yerba mate.

Posición arancelaria del nomenclador ruso:

0902- Té, con adiciones aromáticas, o sin ellas.

090210000 - Té verde (sin fermentar) presentado en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.

0902100001 - En envases desechables.

0902100009 - Demás

0902200000 – Demás te verde (sin fermentar)

090230000 Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.

0902300001 - En envases desechables.

0902300009 - Demás

0902400000 - Demás té negro (fermentado) y parcialmente fermentado.

0903000000 - Mate, o té paraguayo.

Nombre del producto en idioma ruso:

Chay y chay mate

Arancel (derecho aduanero):

090210000- Variado

0902100001- 20%, pero no menos de 0.8 euros/kg.

0902100009- 20%, pero no menos de 0.4 euros/kg.

0902200000- No hay

090230000- Variado

0902300001- 20%, pero no menos de 0.8 euros/kg.

0902300009- 20%, pero no menos de 0.4 euros/kg.

0902400000- No hay

0903000000- 5%

I.V.A. de importación: 18% para todas las posiciones.

S.G.P.: En Rusia está vigente el Sistema General de Preferencias para los países en Desarrollo, figurando Argentina entre ellos. Por este Sistema los productos importados de origen argentino gozan de una franquicia del 25 % del monto del arancel sujeto a pago.

2. DOCUMENTOS EXIGIDOS EN ADUANA

De acuerdo con la legislación vigente el exportador de productos alimenticios debe presentar en la aduana los siguientes certificados:

- certificado de origen, (tipo "A", para acogerse al beneficio SGP)
- certificado fitosanitario, (se concede por el SENASA),
- certificado de correspondencia
- acta sanitario-epidemiológica

El certificado de correspondencia también puede ser emitido por un órgano de certificación ruso autorizado, como, por ejemplo, el órgano de certificación de productos alimenticios y no-alimenticios "Rostest Moscú": Órgano de Certificación Nacional Habilitado (Organismo oficial), que pertenece a ROSSGOSTANDRT ZAO ROSTEST

Dirección: 117418, Moscú, Najimovskiy pr-t, 31

Tel.: +7(499) 129-86-26; +7(495) 668-27-77

Fax: +7(495) 668-27-42

E-mail: mednikov@rostest.ru

Web: www.rostest.ru

Web: www.fsvps.ru

3. REQUISITOS DE ROTULACIÓN EN EL ENVASE

Los productos alimenticios que ingresan a la Federación de Rusia tienen que contener los siguientes datos en su envase, en idioma ruso:

- denominación y tipo de producto;
 - país de origen, fabricante (el nombre de la firma puede indicarse con letras latinas);
 - peso o volumen del producto;
 - ingredientes principales del producto incluyendo los aditivos;
 - valor nutritivo (calorías, vitaminas – para los productos destinados para niños, medicina y dieta);
 - condiciones de conservación (para los productos con un plazo limitado de conservación o que exigen mantenimiento especial);
 - período de conservación (fechas de vencimiento, fecha de elaboración y plazo de conservación);
 - modo de preparación (para los productos prefabricados y destinados para niños);
 - recomendaciones de utilización (para los aditivos biológicamente activos);
- Para esto, puede realizarse un envase especial en idioma ruso o aplicarse al envase usual un sticker con información antes descrita.

4. LISTADO DE IMPORTADORES RUSOS (ver anexo)

ACCIONES REALIZADAS

Como consecuencia de los trabajos realizados en el año 2009 y 2010, productores y exportadores de té y yerba mate conjuntamente con el Ministerio de Acción Cooperativa, Comercio e Integración de la provincia han desarrollado tareas de promoción participando en la feria internacional Word Food Moscú del 13 al 17 de Septiembre de 2010 en un stand cedido por ProArgex. Fueron parte de la Misión representantes del Fideicomiso INDUSTEA (grupo empresario coordinado por el Gobierno Provincial) que ya ha logrado una fuerte participación en el mercado ruso y ucraniano; la Cooperativa Yerbatera de Andresito, quien desde el año 2008 está exportando al mercado ruso.

Además junto al Instituto Nacional de la Yerba Mate se participó en la World Food de Ucrania, del 17 al 23 de Octubre de 2010.

Siempre, y como una continuidad de los trabajos que se vienen realizando con el financiamiento del CFI, entre el 6 y el 15 de Noviembre de 2010 se realizó una Misión Oficial y Comercial, encabezada por el Ministro del Agro de la Provincia, con el objetivo de contactar a nuevos importadores de té y yerba mate, visitando también a clientes tradicionales.

CITRICOS

Existen varios canales básicos de distribución que llevan los cítricos y frutas naturales importadas a los consumidores finales. Ellos son:

IMPORTADORES:

Las empresas importadoras constituyen el canal por el cual las frutas y hortalizas de diversos países del mundo entran en Rusia. Las empresas importadoras adquieren frutas y hortalizas en el extranjero directamente a los productores o bien a intermediarios, organizan el transporte de la mercancía y realizan la tramitación aduanera. La mayoría de las empresas importadoras se ubica en San Petersburgo, porque el grueso de las importaciones corresponde a suministros marítimos a los puertos de San Petersburgo.

Existen tres tipos de empresas importadoras:

- Grandes importadores de capital ruso. Éstos tienen sus propias redes de distribución, que les sirven para realizar ventas de frutas y hortalizas a comercios, mercados y a empresas de redes minoristas. Parte de los productos es vendida por las empresas importadoras a empresas de comercio mayorista.
- Importadores de las antiguas Repúblicas Soviéticas (Azerbaiyán, Uzbekistán, Kazajstán, etc.). Controlan la entrada de la fruta y verdura procedente de estos países y su distribución en Rusia, destinada principalmente a abastecer mercados.
- Bases logísticas. De reciente creación, sirve como punto de aprovisionamiento tanto para las grandes cadenas de distribución como para pequeños minoristas o incluso mercados. Pese al gran volumen de frutas y hortalizas, que pasan por cada una de las cadenas, la mayoría aplastante de las cadenas de distribución no

importan productos directamente, sino que prefieren recurrir a los servicios de empresas de comercio (importadores o mayoristas).

ESQUEMA DE DISTRIBUCION

Tras la entrada de la mercancía en el país de la mano de un importador, ésta puede seguir tres caminos distintos hasta llegar a los establecimientos de venta al detalle (mercados, tiendas independientes y cadenas de distribución). De este modo, pueden existir acuerdos de provisión directa entre los importadores y los mercados o cadenas de distribución; el importador puede tener una red propia de distribución hacia estos detallistas; o aparece la figura intermediaria del mayorista, que provee a los comercios detallistas. Estos mayoristas también se encargan de hacer llegar la producción nacional a mercados, cadenas de distribución y tiendas independientes.

1. SITUACION ARANCELARIA

Posición arancelaria del Mercosur:

08.05 Agrios (cítricos) frescos o secos.

0805.20.00 -Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas); clementinas, wilkings e híbridos similares de agrios (cítricos)

Posición arancelaria del nomenclador ruso:

080520 - Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas); clementinas, wilkings e híbridos similares de agrios (cítricos)

S.G.P.: En Rusia está vigente el Sistema General de Preferencias para los países en Desarrollo, figurando Argentina entre ellos. Por este Sistema los productos importados de la P.A. 08 de origen argentino gozan de una franquicia del 25 % del monto del arancel sujeto a pago.

2. DOCUMENTOS EXIGIDOS EN ADUANA

De acuerdo con la legislación vigente el exportador de productos alimenticios debe presentar en la aduana los siguientes certificados:

- certificado de origen (tipo "A", para acogerse al beneficio SGP),
- certificado fitosanitario,
- certificado de correspondencia
- acta sanitario-epidemiológica

El certificado de origen puede obtenerse en:

**Subsecretaria de Política y Gestión Comercial del Ministerio de
Industria y Turismo**

Dirección: Av. Julio A. Roca 651, Buenos Aires

Tel.: (54-11) 434-930-00

Web: www.comercio.gov.ar

El Certificado Fitosanitario puede solicitarse en el Senasa (Argentina) y en el Departamento Veterinario (en Rusia).

3. IMPORTADORES RUSOS DE FRUTAS (ver Anexos)
TURISMO

Sobre la base del relevamiento y, de lo expresado y concretado en el Expediente N° 102520001 el mercado del turismo integrado por la población de la Federación de Rusia sigue siendo un mercado potencial de mucho futuro.

En ese sentido, en las ciudades de Moscú y San Petersburgo, que concentran una población que supera los 15 millones de habitantes, con gran afluencia de turistas internacionales, es donde se localiza la mejor estructura de agencias vinculadas al turismo.

Muchas de las agencias promocionan los viajes de turismo a América Latina, siendo sus principales mercados Méjico, Brasil y Argentina.

Entre los principales puntos de interés para los turistas rusos en Argentina figuran las Cataratas de Iguazú, Bariloche, Mar del Plata y la Patagonia.

De todas formas quedan algunos problemas a superar tales como:

- Falta de vuelos directos entre ambos países
- Falta de oficinas de representación directa de empresas de turismo
- Inversiones de promoción de los países vinculados

De todas formas ha sido muy positivo para el incremento del sector la supresión de visas de ingreso.

Existen otras ciudades donde se puede promocionar el turismo hacia nuestro país. Esas ciudades, por su capacidad económica son entre otras, Perm, Volgogrado, Rostov del Don, Kazan, Ekaterimburgo, Irkust, Novosibirsk.

Lo aconsejable es realizar una acción común en algunas de esas ciudades, entre las provincias que tienen estructura turística para ofrecer.

1.2. SECTOR MADERA Y MANUFACTURA DE MADERA EN MERCADOS DE COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA

Si bien el objetivo de la provincia de Misiones con respecto a este sector es promocionar las exportaciones a diferentes destinos con especial interés en los mercados de Centro América, se presenta conveniente agregar una introducción acerca del mercado internacional.

Análisis de tendencia en el mercado internacional de productos de madera

El análisis estadístico presentado a continuación tiene como propósito estudiar el desempeño del mercado internacional de maderas, concentrándose en los siguientes productos:

- ? Madera aserrada de pino
- ? Madera aserrada de eucaliptos
- ? Molduras de madera nativa
- ? Molduras de coníferas
- ? Tableros, vigas multi-laminadas, pellets y viviendas en módulos

Para hacer el estudio de las importaciones y exportaciones mundiales de dichos productos ha sido necesario considerarlos a partir de las sub partidas arancelarias (a seis dígitos) pertenecientes al Sistema Armonizado (Nomenclador Común del MERCOSUR).

- ? **4407.10**: Madera aserrada - De coníferas.
- ? **4407.29**: Madera aserrada - De las maderas tropicales - - Las demás.
- ? **4407.99**: Madera aserrada - Las demás - - Las demás.
- ? **4409.10**: Madera perfilada longitudinalmente - - De coníferas.
- ? **4421.90**: Las demás manufacturas de madera - - Las demás.

Comportamiento de las importaciones mundiales

En el año 2008, las importaciones mundiales de maderas superaron los 28.300 millones de dólares. Dicho monto equivale a una merma interanual del 17% y a uno quinquenal del 6%.

Estados Unidos, Japón, Italia, Reino Unido, Alemania, Francia, Canadá y China han sido los principales compradores de estos productos durante todo el período estudiado.

El mercado estadounidense importó en 2008, por más de 6.000 millones de dólares, cifra que representa un descenso respecto a 2007 del 31%.

Por su parte, Japón compró por 3.000 millones, sufriendo sus compras una merma quinquenal del 17%. Italia importó en 2008 por un valor cercano a los 2.200 millones de dólares, erigiéndose como el tercer destino de las importaciones mundiales de estos productos.

El crecimiento de las compras de China, tanto respecto a 2007 como en el quinquenio, llega al 14% y al 39%, respectivamente. Eso implica que el país asiático es el único, entre los primeros 10 importadores mundiales, que creció en el último bienio.

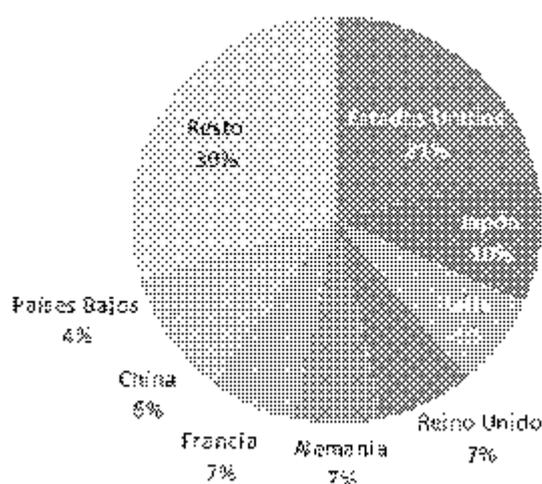
Cuadro N° 1: Importaciones mundiales de maderas desagregadas por país importador (En miles de dólares)

| Países | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Estados Unidos | 11.406.655 | 11.738.652 | 11.203.319 | 8.804.011 | 6.035.654 |
| Japón | 3.542.189 | 3.231.374 | 3.348.555 | 3.241.267 | 2.925.011 |
| Italia | 1.909.893 | 1.878.776 | 2.183.977 | 2.457.308 | 2.155.940 |
| Reino Unido | 2.275.599 | 2.242.618 | 2.376.465 | 3.159.033 | 2.064.684 |
| Alemania | 1.705.021 | 1.692.007 | 1.763.017 | 2.211.822 | 1.937.517 |
| Francia | 1.293.345 | 1.420.933 | 1.519.744 | 2.022.301 | 1.932.286 |
| China | 1.246.795 | 1.334.586 | 1.481.270 | 1.521.324 | 1.731.692 |
| Países Bajos | 749.746 | 804.136 | 978.966 | 1.261.949 | 1.150.282 |
| Bélgica-Lux. | 614.428 | 652.979 | 755.238 | 950.106 | 868.203 |
| España | 868.923 | 937.030 | 923.148 | 1.075.401 | 706.936 |
| Dinamarca | 654.324 | 668.282 | 761.513 | 968.362 | 698.263 |
| Austria | 399.121 | 437.356 | 569.656 | 627.016 | 658.843 |
| Canadá | 603.169 | 667.897 | 716.026 | 521.832 | 541.101 |
| Noruega | 340.108 | 390.448 | 409.034 | 608.423 | 493.613 |
| Australia | 376.807 | 347.339 | 311.458 | 381.334 | 434.334 |
| Resto del mundo | 2.212.803 | 3.022.123 | 3.418.320 | 4.437.405 | 3.998.896 |
| TOTAL | 30.198.926 | 31.466.536 | 32.719.706 | 34.248.894 | 28.333.257 |

Fuente: Elaboración Fundación Export.Ar sobre datos de Tradstatweb

En el siguiente gráfico se advierte que Estados Unidos concentró el 21% de las importaciones de maderas realizadas en 2008. Japón e Italia participaron con un 10% y un 8%, respectivamente. Siguen por Reino Unido, Alemania y Francia, cada uno con un 7% de participación.

Gráfico N° 1: Participación de los principales importadores mundiales de maderas. (Año 2008)



Fuente: Elaboración Asociación Exportar sobre datos de Transstarex

Del conjunto de las subpartidas consideradas, la 4407.10: Madera aserrada – De coníferas, registró los mayores valores importados. Las compras sumaron casi 17.500 millones de dólares, equivalentes a un incremento del 11% respecto al año 2004 y marcando un descenso del 22% respecto del año 2007. Los principales destinos fueron Estados Unidos, Japón y Reino Unido.

La otra subpartida que se destaca entre las importaciones mundiales es la correspondiente a:

Las demás manufacturas de madera (4421.90).

Esos productos fueron importados en 2008 por un valor total cercano a los 4.700 millones de dólares. Cabe señalar que el descenso interanual verificado, del 7%, cortó una tendencia de crecimiento sostenida.

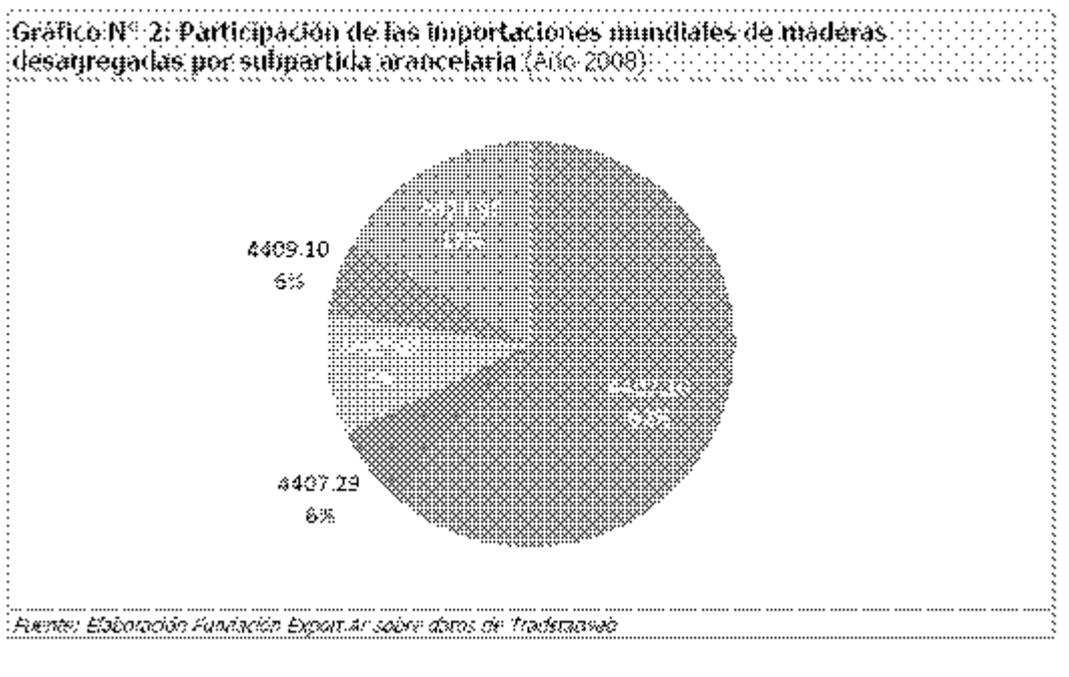
Madera aserrada – De las maderas tropicales - - Las demás. (subpartida 4407.29) y Madera perfilada longitudinalmente - - De coníferas (subpartida 4409.10) fueron los productos menos importados entre los aquí considerados, con cifras cercanas, en ambos casos, a los 1.750 millones de dólares.

Una importante participación corresponde a:

Subpartida 4407.10: Madera aserrada – De coníferas, con una incidencia del 62%.

Una participación notablemente inferior, pero de todas formas muy importante, corresponde a:

Subpartida 4421.90, Las demás manufacturas de madera - - Las demás, la cual representó el 17% del total de los productos importados tenidos en cuenta en este análisis.



Comportamiento de las exportaciones mundiales

En el año 2008, las exportaciones totales de maderas alcanzaron los casi 26.000 millones de dólares, cifra que equivale a un incremento del 9% respecto del año 2004, y a un considerable descenso del 15% respecto del año 2007.

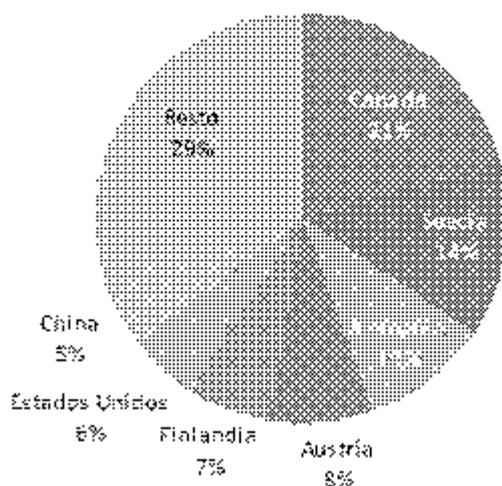
Canadá se presenta como el principal exportador mundial de maderas, a pesar de que sus ventas, de 5.400 millones de dólares en 2008, sufrieron descensos interanual y quinquenal del 26% y 44%, respectivamente. A ese país lo siguió un grupo de países europeos integrado por Suecia, Alemania, Austria y Finlandia. Estados Unidos y China cierran el grupo de los principales exportadores. Todos ellos experimentaron mermas interanuales en sus ventas al exterior.

A pesar de ello, el balance quinquenal fue positivo para Suecia (26%), Alemania (75%), Austria (29%) y China (31%).

La participación de Canadá en las exportaciones mundiales de maderas alcanza el 21% del total. Le siguen en importancia Suecia con un 14% de participación; Alemania con un 10% y Austria con el 8%. Las ventas de estos bienes alcanzaron los 18.550 millones de dólares.

Canadá fue el principal proveedor mundial de la subpartida, 4007.10 con ventas por más de 4.800 millones de dólares; seguida por Suecia y Alemania, países que vendieron, respectivamente, 3.400 y 1.900 millones de dólares en esos productos.

Gráfico N° 3: Participación de los principales exportadores mundiales de maderas (Año 2008)



Fuente: Elaboración Fundación Exportar sobre datos de Transcomind

Análisis de las exportaciones argentinas

Las exportaciones argentinas de maderas alcanzaron su récord en el año 2006. A partir de entonces, y por dos años consecutivos, las cifras fueron en descenso. En 2008, nuestro país vendió al exterior estos productos por casi 109 millones de dólares, equivalente a una merma interanual del 7%, similar a la merma quinquenal.

Entre los principales destinos de nuestras exportaciones de maderas se destaca notoriamente Estados Unidos, cuyas compras superaron a los 39 millones de dólares en 2008. Ese país marcó, claramente, la dinámica de aumento y descenso de las exportaciones nacionales, ya que compró un 15% menos que en 2007. Asimismo, el descenso en su demanda quinquenal es notable: 44%.

China ocupa el segundo lugar entre los compradores argentinos, con compras por 14 millones de dólares. Seguidamente se ubican Sudáfrica, que en 2008 que efectuó pedidos por casi 7 millones de dólares;

República Dominicana, que se incorpora al grupo de principales compradores de estos productos nacionales con operaciones por 6,6 millones; y luego, Canadá con operaciones por poco más de 5 millones de dólares.

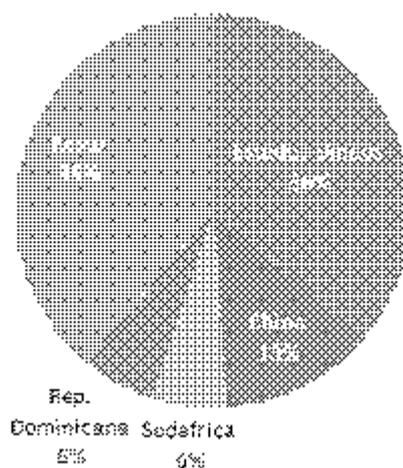
Cuadro N° 5: Argentina: exportaciones de maderas desagregadas por destino
(En miles de dólares)

| Países | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Estados Unidos | 69.426 | 59.654 | 75.265 | 46.241 | 39.173 |
| China | 2.543 | 3.008 | 5.363 | 13.132 | 13.868 |
| Sudáfrica | 151 | 374 | 205 | 1.867 | 6.814 |
| Rep. Dominicana | 6.365 | 7.631 | 9.413 | 7.056 | 6.623 |
| Canadá | 6.712 | 9.415 | 9.925 | 5.328 | 5.059 |
| Francia | 35 | 29 | 43 | 1.714 | 4.822 |
| Italia | 2.228 | 3.117 | 2.163 | 4.886 | 4.601 |
| Puerto Rico | 4.230 | 4.432 | 5.403 | 3.786 | 4.300 |
| España | 6.100 | 6.109 | 6.744 | 8.364 | 3.685 |
| Brasil | 6.601 | 6.785 | 5.415 | 4.893 | 2.893 |
| Vietnam | 260 | 263 | 390 | 1.722 | 2.707 |
| Costa Rica | 729 | 1.113 | 1.046 | 2.065 | 2.583 |
| Taiwan | 689 | 706 | 771 | 1.335 | 1.494 |
| Paraguay | 4.771 | 2.216 | 3.118 | 1.384 | 1.298 |
| Reino Unido | 29 | 45 | 90 | 1.917 | 1.217 |
| Resto del mundo | 5.252 | 6.445 | 6.155 | 10.572 | 7.453 |
| TOTAL | 116.311 | 111.346 | 130.609 | 116.456 | 108.606 |

Fuente: Elaboración Fundación ExportAr sobre datos de Tradistaovab

Para graficar esa situación, se comprueba que la participación porcentual de Estados Unidos en las exportaciones argentinas de maderas alcanza el 36%. Le siguen China, con una concentración del 13%, Sudáfrica (6%) y República Dominicana (6%).

Argentina: participación de los principales destinos de exportación de madera (AÑO 2008)



Al examinar el comportamiento individual de las diferentes posiciones arancelarias exportadas desde la Argentina en 2008, se observa lo siguiente:

Las ventas externas de los productos incluidos en la posición arancelaria 4407.10: Madera aserrada – De coníferas, alcanzaron montos cercanos a los 55,9 millones de dólares.

Coincidentemente, es esa subpartida la que experimentó los más marcados descensos, tanto en términos quinquenales como interanuales, ya que estos rondaron el 19%. Es importante remarcar el hecho de que Estados Unidos y China justifican, en forma conjunta, el 45% de las colocaciones correspondientes a esta subpartida.

El segundo grupo de productos dignos de especial atención es el que corresponde a la subpartida 4409.10: Madera perfilada longitudinalmente - - De coníferas.

Durante 2008, las exportaciones de esos productos acumularon cifras superiores a los 31 millones de dólares. En este caso es Estados Unidos el mercado que exclusivamente se presenta como fundamental, ya que compró por casi 23 millones de dólares.

Si nuestro análisis se vuelca al seguimiento de la subpartida menos exportada por nuestro país en 2008 encontramos que tal lugar es ocupado por Madera aserrada De las maderas tropicales - - Las demás (4407.29), con ventas al exterior por poco más de 360 mil dólares.

Argentina: exportaciones de maderas desagregadas por subpartida arancelaria (en miles de dólares)

| Descripción | Países | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------------|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Italia | 2.130 | 3.054 | 3.132 | 4.204 | 4.116 |
| | Vietnam | 56 | 9 | 17 | 210 | 1.633 |
| | China | 66 | 212 | 446 | 857 | 1.175 |
| | Brasil | 80 | 72 | 323 | 297 | 300 |
| | Hong Kong | 92 | 24 | 158 | 190 | 193 |
| 4407.99: | España | 536 | 339 | 203 | 216 | 177 |
| Madera | Estados Unidos | 269 | 120 | 247 | 296 | 161 |
| reservada - | Chile | 207 | 169 | 317 | 337 | 80 |
| Las demás - | Paraguay | 101 | 80 | 7 | 40 | 75 |
| Las demás. | Rep. Dominicana | 0 | 0 | 0 | 6 | 52 |
| | Bermuda | 0 | 0 | 0 | 0 | 46 |
| | Uruguay | 2 | 28 | 12 | 59 | 45 |
| | Alemania | 38 | 35 | 15 | 32 | 42 |
| | Antillas Holandesas | 0 | 3 | 3 | 18 | 41 |
| | Países Bajos | 70 | 59 | 4 | 25 | 30 |
| | Resto | 73 | 73 | 63 | 53 | 201 |
| | Subtotal | 4.382 | 4.970 | 5.540 | 7.404 | 8.367 |
| | Estados Unidos | 30.905 | 21.675 | 36.756 | 21.751 | 22.787 |
| | Canadá | 2.538 | 2.670 | 3.303 | 2.195 | 2.626 |
| | Francia | 30 | 25 | 38 | 854 | 2.804 |
| | Costa Rica | 192 | 615 | 201 | 953 | 1.349 |
| | Reino Unido | 0 | 0 | 0 | 1.161 | 1.038 |
| 4409.10: | España | 159 | 161 | 225 | 220 | 320 |
| Madera | Sudáfrica | 0 | 0 | 28 | 11 | 231 |
| perfilada | México | 0 | 0 | 0 | 238 | 224 |
| longitudinal- | Uruguay | 9 | 6 | 17 | 54 | 81 |
| mente - - | Venezuela | 0 | 0 | 0 | 91 | 52 |
| De coníferas. | Paraguay | 0 | 0 | 0 | 0 | 47 |
| | Indonesia | 0 | 0 | 0 | 33 | 33 |
| | Australia | 0 | 0 | 0 | 0 | 16 |
| | Sri Lanka | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 |
| | Malasia | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 |
| | Resto | 46 | 23 | 117 | 87 | 7 |
| | Subtotal | 33.871 | 25.376 | 40.775 | 27.642 | 31.041 |

| Descripción Países | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Estados Unidos | 4.383 | 5.560 | 5.588 | 4.520 | 3.428 |
| Canadá | 117 | 1.561 | 1.750 | 1.921 | 2.168 |
| España | 2.554 | 3.258 | 3.390 | 3.123 | 1.944 |
| Francia | 3 | 2 | 2 | 459 | 1.191 |
| Israel | 21 | 68 | 392 | 553 | 908 |
| Costa Rica | 119 | 210 | 256 | 434 | 851 |
| 4421.90: Uruguay | 209 | 204 | 301 | 402 | 525 |
| Las demás manufacturas de madera - - | 258 | 453 | 450 | 321 | 323 |
| Las demás. | 0 | 9 | 17 | 218 | 281 |
| China | 35 | 24 | 30 | 155 | 213 |
| Italia | 36 | 26 | 43 | 189 | 187 |
| México | 7 | 2 | 14 | 99 | 118 |
| Bolivia | 36 | 22 | 22 | 48 | 84 |
| Irlanda | 24 | 32 | 67 | 42 | 73 |
| Japón | 55 | 97 | 88 | 44 | 63 |
| Resto | 756 | 457 | 381 | 291 | 605 |
| Subtotal | 8.616 | 11.985 | 12.791 | 12.819 | 12.962 |
| TOTAL | 116.311 | 111.346 | 130.609 | 116.456 | 108.606 |

Consideraciones Finales sobre el mercado internacional de la madera y la participación de la Argentina en el mismo

Es evidente que el mercado internacional de maderas ha resultado ser muy sensible a la crisis económica internacional desatada en 2008. Durante el año pasado, tanto las importaciones como las exportaciones mundiales sufrieron abruptas caídas. Por lo tanto, los descensos interanuales resultaron en montos menores no solo respecto a los intercambiados durante el año inmediato anterior, sino también respecto a los comercializados durante el primer año del quinquenio estudiado.

En ese escenario, Argentina ha demostrado no ser ajena a los vaivenes internacionales: en 2008, nuestro país vendió un 7% menos que en 2004 y un 17% menos que en 2006, año en que las ventas argentinas de maderas alcanzaron su record histórico.

La visión optimista de esta realidad indica que la dramática merma es explicada, al menos parcialmente, por el constante crecimiento que tuvo el mercado internacional, y en ese contexto las exportaciones argentinas, hasta el año pasado.

En consecuencia, es de esperar que, superada la crisis, se retome la dinámica de crecimiento firme y constante.

Dentro de este contexto, el gobierno de la provincia de Misiones tomó la iniciativa de incentivar al sector maderero con reembolsos adicionales a los otorgados por el gobierno nacional, y buscando profundizar los contactos con los países conocidos y nuevos mercados. Para ello cuenta también con el apoyo del Ministerio de Industria.

Entre las nuevas iniciativas, y con el apoyo de CFI, se realizaron trabajos preliminares para la preparación de una misión comercial a la República Dominicana y Costa Rica.

Razón por la cual se realizó un conocimiento más profundo de esos mercados en cuanto a la demanda, contacto con potenciales compradores, posibilidades reales de la organización de la misión comercial. Todo esto con el apoyo de las embajadas Argentinas en esos países.

Se tomó contacto con Cámaras de Importadores, salones de negociaciones, e infraestructura general para la organización de las misiones.

Los aspectos generales de esos países se transcriben más adelante.

REPUBLICA DOMINICANA

1. Aspectos generales de República Dominicana

La República Dominicana cuenta con una superficie de 48.670 km² y una población estimada de 8,9 millones de habitantes, una expectativa de vida al nacer cercana a los 73 años y un PBI per cápita estimado para el año 2008, de 4.992 dólares. Su economía concentra la mayor parte de su PBI en servicios (66,3%), quedando la industria y el sector agrícola con participaciones del 22,9% y del 10,8% respectivamente.

Las principales actividades económicas dominicanas son el turismo, el procesamiento de caña de azúcar, extracción de oro y ferroníquel, textiles, cemento y tabaco.

2. Balanza Comercial Argentina – República Dominicana

Las exportaciones argentinas hacia República Dominicana alcanzaron en 2008 los 183 millones de dólares. Como resultado, se verifica un descenso interanual del 8%, que de todas formas no opaca el crecimiento registrado en toda la década: 199,4%. Con respecto a las importaciones desde dicho país, en 2008 fueron menores en un 21% a las que tuvieron lugar el año anterior.

El saldo comercial, fue siempre positivo a nuestro país y con tendencia creciente, la cual solo mermó en 2008. Debido a esto, el comercio total entre los dos países registró un aumento en el decenio del 197%.

2.1. Importaciones dominicanas de productos de madera

En 2008 República Dominicana registró compras por 90,6 millones de dólares.

Entre las posiciones arancelarias importadas, se destaca notablemente la subpartida 4407.10, “Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, de espesor superior a 6 mm, de coníferas” que alcanza una participación total del 55%, con un monto comercializado superior a los 49 millones de dólares.

La otra subpartida que ocupa un lugar destacado es la 4407.29, “Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, de espesor superior a 6mm, las demás”, ya que la misma se alza con un 41% de participación.

2.2. Exportaciones argentinas de productos de madera para la construcción hacia República Dominicana

Las exportaciones argentinas a República Dominicana de las posiciones estudiadas experimentaron un pico en 2006. Desde ese momento se verificaron dos años de descensos: en 2008, solo se exportaron productos por 6,6 millones de dólares. La posición arancelaria que justificó la casi totalidad de ese monto fue la 4407.10.00 “Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, de espesor superior a 6 mm, de coníferas”.

A continuación se presenta un cuadro con las alícuotas que deben tributar los productos seleccionados para este estudio.

3) Tratamiento arancelario de importación de madera en Republica Dominicana

| NCM | Código RD | Descripción | Arancel Básico | ITBIS |
|------------|------------|--|----------------|-------|
| 4401.30.00 | 4401.30.00 | Leña; madera en plaquitas o partículas; aserrín, desperdicios y desechos, de madera, incluso aglomerados en leños, briquetas, bolitas o formas similares; - Aserrín, desperdicios y desechos, de madera, incluso aglomerados en leños, briquetas, bolitas o formas similares. | 0% | 16% |
| 4407.10.00 | 4407.10 | Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor superior a 6 mm; - De coníferas. | 0% | 16% |
| 4407.29.90 | 4407.29.90 | Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor superior a 6 mm; - Las demás; Las demás. | 0% | 16% |
| 4409.10.00 | 4409.10 | Madera (incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, conjuntas en v, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos; - De coníferas. | | |
| | 4409.10.10 | -- Tablilla y frisos para parkés, sin ensamblar | 20% | 16% |
| | 4409.10.20 | -- Madera moldurada | | |
| | 4409.10.30 | -- Madera hilada | 0% | 16% |
| | 4409.10.90 | -- Las demás | | |
| 4409.29.00 | 4409.29 | Madera (incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en v, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras, cantos o extremos, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos; Las demás. | | |
| | 4409.29.10 | -- Tablilla y frisos para parkés, sin ensamblar | 20% | 16% |
| | 4409.29.20 | -- Madera moldurada | | |
| | 4409.29.30 | -- Madera hilada | 8% | 16% |
| | 4409.29.90 | -- Las demás | | |

| | | | | |
|------------|------------|---|-----|-----|
| 4418.90.00 | 4418.90 | Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares los tableros para parques y tabillas para cubierta de tejados o fachadas (shingles y shakes), de madera; - Los demás. | 20% | 16% |
| 4421.90.00 | 4421.90.90 | Las demás manufacturas de madera; - Las demás; - - Las demás. (Vigas Multilaminadas). | 20% | 16% |

La República Dominicana también cobra una Tasa por Servicios de Aduana equivalente al 0,4% sobre el valor CIF del producto.

4. Impuestos internos

Además de los aranceles, el importador suele enfrentarse con impuestos de tipo interno: El Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) y el Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS). El primero de ellos aplica sobre la venta interna y la importación de una serie de productos considerados “superfluos” como los derivados del alcohol y el tabaco, alfombras, caviar, relojes de lujo, electrodomésticos, productos eléctricos, joyas y perfumes. La madera, no está afectada por el ISC, pero sí por el ITBIS.

- Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS)

El ITBIS se aplica a la transferencia y a la importación de bienes industrializados, así como a la provisión y alquiler de servicios. Es un impuesto similar al IVA que se traslada hasta el consumidor final.

En el caso de la transferencia de estos bienes, se calcula sobre la base del precio neto de transferencia más servicios accesorios. En el caso de la importación de bienes industrializados se calcula sobre la base del valor CIF más los aranceles. Existen, no obstante, una serie de bienes y de servicios exentos del pago de este impuesto (por ejemplo, una amplia gama de productos agropecuarios y los servicios educativos, culturales, de salud, entre otros).

Las alícuotas general a la cual están sujetos los productos de madera acá estudiados, es del 16%.

5 Restricciones no arancelarias

En la República Dominicana se mantienen ciertas restricciones no arancelarias con determinados productos de interés particular.

En el caso de la importación de productos de madera, más allá de la documentación que se exige normalmente en todo proceso de ingreso de mercadería a un país, debe tenerse presente puntualmente dos tipos de documentos: El certificado fitosanitario (expedido en el país de origen) y la autorización de importación de madera (otorgado por las autoridades del país de destino al importador).

Para obtener la autorización de importación, el importador debe presentar algunos de los documentos que también se presentan en Aduana al arribar la mercadería a destino.

6. Documentación exigida en el despacho de aduana

El ingreso de mercadería al territorio dominicano está sujeto al proceso de despacho de aduana que puede realizarse alternativamente de dos maneras:

- a) Declaración Anticipada, en que los importadores deben suscribir la documentación aduanera con 25 días de antelación al arribo del embarque;
- b) Despacho Express, que consiste en la declaración anticipada de los bienes y la verificación del embarque por oficiales de la Aduana en la bodega del importador.

En cualquier caso, debe realizarse la declaración aduanera, mediante la cual se expresa libre y voluntariamente el régimen al cual van a ser sometidas las mercancías y se aceptan las obligaciones que este régimen impone.

A los 4 días de la llegada del buque o medio de transporte, el importador o consignatario de mercancías debe presentar a la Administración de Aduana, la declaración de importaciones. En caso de que no se cumpla con el plazo establecido para la declaración de las mercancías, se aplicará un recargo del 3% mensual por el primer mes o fracción del primer mes y de 5% mensual por cada mes o fracción de mes después del primer mes sobre el valor verdadero de la mercancía.

A continuación se listan los documentos solicitados:

- Conocimiento de embarque (Bill of Landing o Air waybill)
- Factura comercial original
- Lista de empaque
- Certificado fitosanitario
- Certificado de seguro (en caso de ser requerido)

Estos documentos son los normalmente exigidos.

No obstante aquí se detallan algunas particularidades que deben poseer al presentarse en este país.

Adicionalmente, se advierte que el número de copias puede variar de acuerdo con lo que especifique el importador.

- La factura comercial: 1 original y 4 copias en español o el inglés. La original es legalizada por el consulado y vuelto al expedidor.
- La lista de precios: Esta lista legalizada del precio acompaña los otros documentos que son enviados al importador en la República Dominicana.
- El conocimiento de embarque: 1 original y 4 copias, en inglés o español, legalizado por elConsulado de Dominicano.
- Certificado fitosanitario: Es solicitado por el Departamento de Agricultura de República Dominicana para asegurar que el embarque es libre de enfermedades e infecciones. Los productos de madera aquí analizados deben ir acompañados de este documento.
- Autorización para importación de maderas

Se trata de un permiso necesario que debe poseer el importador. Es expedido por la Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Recursos Naturales de la República Dominicana, acompañado de una "guía de no objeción" fitosanitaria.

La autorización se expide contra presentación de:

- La comunicación de solicitud dirigida a la Subsecretaría de Recursos Forestales especificando la cantidad de madera a importar, especie, suplidores, nombre del barco y fecha de llegada (3 copias).
- Una copia de la factura pro forma o comercial.
- Una copia del certificado fitosanitario del país de origen.

- Una copia de la carta de embarque/ Documento de transporte (Bill of Lading).
- Cheque certificado o de administración a nombre de la Subsecretaría de Recursos Forestales.

7. Particularidades del mercado dominicano

La población supera los 9 millones; se estima en 9.650.000 y, según las estadísticas recientes disponibles, posee una tasa de crecimiento anual del 1,489%¹¹. Aproximadamente, el 69% de los habitantes es urbano y unos 2,5 millones viven en la capital Santo Domingo.

Desde finales del siglo diecinueve, los recursos forestales de la República Dominicana se vieron amenazados por la tala realizada para posibilitar la producción de azúcar y para otros usos agrícolas, así como para la comercialización de maderas y recolección para combustible.

Desde comienzos de los años 1960 la provisión de estos recursos menguó y el país se convirtió en un importador neto de madera. En el esfuerzo por preservar los bosques remanentes, el gobierno prohibió la producción de todo tipo de producto forestal, aunque la capacidad de aplicación de esta norma no es perfecta.

En la actualidad, sobre los recursos forestales rigen algunas medidas tendientes a su protección o regulación. Por ejemplo el loteo de terrenos, la construcción y la realización de proyectos turísticos deben ser autorizados por la Oficina de Permisos Forestales. Asimismo, la instalación y operación de aserraderos a nivel nacional, también debe ser autorizada y contar con un Certificado de Instalación y Operación de Aserradero que expide el Departamento de Industrias Forestales.

Los bosques existentes pueden encontrarse en pequeños territorios, aisladamente, mientras que algunas pocas extensiones grandes permanecen bajo la protección de parques nacionales.

Dados los recursos limitados y la prohibición vigente a la tala de árboles, la República Dominicana es un importador destacado de productos de madera.

Uno de los principales factores que impulsan saltos en la demanda de productos forestales en la República Dominicana es la reconstrucción de pérdidas generadas por los huracanes, por los que se encuentra regularmente afectado.

Sector de la construcción: Segmentación del mercado

El sector de la construcción ha sido tradicionalmente uno de los más dinámicos en la República Dominicana contribuyendo con un promedio de 5 puntos porcentuales al producto bruto interno de los últimos cinco años. Se destaca la aceleración experimentada en 2006, cuando el sector se expandió cerca de un 25%.

El principal impulso para la actividad radicó en el gasto del Gobierno central cuyas inversiones en el sector se elevaron un 52% en términos reales. Ello se debió en gran medida a las tareas de reconstrucción emprendidas por el propio gobierno para reparar los daños a la infraestructura básica provocados por las tormentas Noel y Olga de finales de 2007.

Históricamente el ritmo del sector de la construcción iba de la mano de los grandes proyectos de infraestructura del Gobierno y de los proyectos de vivienda privada, en la última década fue central la tracción ejercida por el crecimiento vertical de las dos ciudades más importantes del país, Santo Domingo y Santiago, y por las inversiones en el sector de turismo.

Segmento residencial

-

La rápida urbanización transitada por República Dominicana contribuyó a este dinamismo.

Mientras que en los últimos 30 años la población nacional se duplicó, la población urbana se triplicó. Entre Santo Domingo y Santiago se concentra la mitad de los habitantes dominicanos.

Este crecimiento demográfico, sumado a otros factores como a la mejora del ingreso de las clases media y alta y a las menores tasas de interés para créditos

hipotecarios, contribuyeron a generar esa mayor demanda de viviendas, especialmente en el segmento de departamentos de lujo. Pero también son parte del boom de la construcción las viviendas de nivel medio así como los segmentos comerciales. Docenas de proyectos residenciales y comerciales se hallan en curso en ciudades previamente ignoradas por los desarrolladores inmobiliarios.

Construcción hotelera

Fuera de las principales ciudades, el crecimiento de la construcción estuvo impulsado por el sector del turismo de Bavaro-Punta Cana y Juan Dolio. En Puerto Plata, la construcción sigue siendo relevante y, como antiguo pionero y líder turístico, busca reinventarse para el futuro. Por otro lado, nuevos destinos como Samana comenzaron a desarrollarse como resultado de nuevos proyectos de infraestructura del transporte.

En el segmento de la construcción hotelera los productos de madera se utilizan extensivamente para el diseño y decoración de interiores. Entre ellos, los laminados, molduras y pisos de este tipo de madera son utilizados en las nuevas facilidades hoteleras. Mientras que las maderas de coníferas como la terciada o contrachapada y la madera laminada, son utilizados en el proceso de construcción edilicia.

El rápido crecimiento del sector hotelero y la continua renovación de las propiedades existentes han creado una demanda destacable tanto para las maderas de coníferas como las que no lo son, cosa que se profundizará en el corto a mediano plazo.

- Desarrollo gubernamental de infraestructura

El Gobierno dominicano ha sostenido activamente una amplia variedad de proyectos en el sector de la construcción. Éstos, en general, consumen un

volumen razonable tanto de productos de madera conífera como de paneles terciados.

Los principales desarrollos actualmente en curso o recientemente terminados son: El mega proyecto de transporte de tren y subte que atraviesa Santo Domingo; Dos grandes autopistas que unen San Pedro de Macorís en el sudeste con La Romana, San Cristóbal y Bani en el sudoeste; La privatización de las operaciones de los aeropuertos Las Américas y Puerto Plata, lo que incluye importantes renovaciones y la operación de los nuevos aeropuertos de Santiago y La Romana; Una importante autopista que une Santo Domingo y Samana, en el norte; Y, la nueva infraestructura para apoyar el deporte nacional en Monte Plata con la construcción de un estadio, piletas de natación.

8.Productos de madera: El mercado

El mercado de la madera en República Dominicana se divide aproximadamente en un 66% de madera de coníferas (cedro sudamericano y principalmente pino), un 20% de maderas de frondosa, (principalmente caoba de Sudamérica), y el resto son productos de panel (principalmente contrachapado).

El mercado importador dominicano se compone principalmente de los siguientes productos: En primer lugar, madera terminada y pino amarillo del sur de los Estados Unidos y de Brasil, Chile y Argentina.

En segundo lugar, madera terciada, tablas de densidad media y otros paneles, 90% de los cuales son de faz simple.

En tercer lugar, maderas tropicales.

En cuanto a importaciones con mayor grado de elaboración se encuentran los paneles de hormigón (casi exclusivamente de pino), muebles y terminaciones para la construcción como puertas, ventanas, etc.

Estos productos provienen de Estados Unidos (pino amarillo y madera terciada), Brasil (pino, madera terciada y maderas tropicales), Chile y Argentina (tablas de densidad media, madera terciada y pino austral), Filipinas, Centroamérica y otras regiones asiáticas (maderas tropicales), China (tablas de densidad media y madera terciada, aunque la de densidad media está dominada por la Masisa de

Chile por los reparos en términos de calidad-precio del producto chino), y Canadá (cedro, aunque a través de agentes y comercios estadounidenses).

Prácticamente la mitad de las importaciones de maderas coníferas en República Dominicana provienen de los Estados Unidos, con alguna competencia de los países de Sudamérica. El pino amarillo del sur de los EEUU (SYP) es la madera conífera preferida en la mayor parte de la región del Caribe. La República Dominicana es el cuarto destino en términos de volumen de las colocaciones externas de este producto de los EEUU, detrás de Canadá, México y Japón. EEUU posee un 65% del mercado dominicano de maderas coníferas, Brasil el 27% y Chile con un 8%.

En los productos de panel Brasil posee un 20% del mercado, China un 33% y Taiwán un 22%.

En cuanto a los productos de caoba y cedro, se divide en el 56% proveniente de Perú, 36% de Brasil y 5% de Nicaragua.

El principal uso que se hace en la República Dominicana del contrachapado de pino amarillo en las construcciones es para el armado de paneles de hormigón. La madera de pino SYP se utiliza en la construcción de estructuras de techos y en algunas pequeñas viviendas temporarias en áreas rurales. Las tablas de madera tratadas son usualmente importadas, pero no tanto como en otros países de la región ya que cerca del 20% de las maderas coníferas importadas son tratadas en el país.

Los proyectos hoteleros en curso y en cartera son un importante indicador de la demanda creciente de madera de mejor calidad para los requerimientos de sus construcciones.

Otros usos de la madera se encuentran en el sector de muebles e interiores. Entre un 20 y 25% de las importaciones de maderas coníferas tienen ese destino. La República Dominicana posee una amplia base de fabricantes en relación a otros países de la región y no importa tantos productos de madera manufacturados como muebles terminados o partes para ensamblaje.

Para este rubro, el pino SYP es la madera preferida.

Cerca de la mitad de las maderas duras importadas por República Dominicana, como caoba, proviene de Brasil y Perú, mientras que la otra mitad, el cedro, proviene de Brasil. Este tipo de maderas se utiliza en el sector de muebles e interiores.

9. Listado Importadores de Republica Dominicana (ver anexos)

COSTA RICA

1. Aspectos generales de Costa Rica

La República de Costa Rica tiene una superficie de 51.100 km² y una población cercana a los 4,4 millones de habitantes. Su PBI en el año 2008 ascendió a 29.664 millones de dólares, con un promedio por habitante de 6.544 dólares. Los sectores que componen el PBI son Servicios en un 67,6%, Industria en un 25,9% y Agricultura en un 6,5%.

Las principales actividades industriales costarricenses son el procesamiento de alimentos, los microprocesadores, el equipamiento médico, textiles e indumentaria, materiales para la construcción, fertilizantes y plásticos.

Los principales productos importados fueron materias primas, bienes de consumo, bienes de capital y petróleo, mientras que los principales productos exportados fueron bananas, ananás, café, melones, plantas ornamentales, azúcar; productos de mar; componentes electrónicos y equipamiento médico.

2. Balanza Comercial Argentina – Costa Rica

Las exportaciones argentinas hacia Costa Rica alcanzaron en 2008 los 130 millones de dólares experimentando un notable ascenso interanual del 25,7%. Si se consideran los 10 años, el aumento es del 252%. Con respecto a las importaciones desde el país centroamericano, se alcanzaron valores mucho menos relevantes, con montos que nunca superaron los 23 millones de dólares. Debido a esto, el saldo positivo para Argentina muestra una tendencia permanente al crecimiento. El comercio total entre los dos países aumentó un 234% en la década estudiada.

2.1. Importaciones costarricenses de productos de madera

Costa Rica importó, en 2008, 28,5 millones de dólares en los productos de madera. Ese total equivale a un incremento respecto a 2004 del 455% y del 51% respecto al 2007.

Dos posiciones arancelarias importadas toman particular importancia. Ellas son: “Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, de espesor superior a 6 mm, de coníferas” (4407.10) con una participación del 80% y (4418.90.00) “Las demás obras y piezas de carpintería de madera para construcciones”, que alcanza el 13%.

2.2. Exportaciones argentinas de productos de madera hacia Costa Rica

Las exportaciones nacionales hacia el mercado costarricense de las posiciones analizadas en el presente informe muestran una tendencia al crecimiento, con incrementos quinquenales e interanuales del 222% y del 26%, respectivamente.

Las posiciones arancelarias significativas fueron la 4409.10.00 “Madera perfilada longitudinalmente, con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados o similares, de coníferas”, con una participación de 52%;

La 4421.90.00 “Las demás manufacturas de madera” con una participación de 33%; y la 4407.10.00 “Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, de espesor superior a 6 mm, de coníferas” con una participación de 15%.

En 2008, estos productos fueron colocados en el país centroamericano por un total de 2,6 millones de dólares.

3. Acceso al mercado de Costa Rica. Sistema arancelario

Las importaciones en Costa Rica se rigen por el Arancel Centroamericano de Importación, el cual contiene la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías (Sistema Arancelario Centroamericano, SAC), así como los derechos arancelarios a la importación y las normas que regulan la ejecución de sus disposiciones.

Este arancel es común a los países miembros del Mercado Común Centroamericano y está basado en el Sistema Armonizado de Designación y

Codificación de Mercancías (SA). Su código numérico tiene una extensión de ocho dígitos.

Es por medio de esta clasificación arancelaria que se determinan las restricciones y la cuantía de los impuestos a pagar, las mismas son designadas por el agente aduanero o bien a través de la Dirección General de Aduanas.

Costa Rica determina las tarifas e impuestos sobre el valor CIF (Costo, Seguro y Flete), por lo tanto, para calcular los impuestos a pagar por una importación, se toma el valor CIF de la mercadería y se multiplica por el porcentaje total de aranceles que correspondan a una determinada partida arancelaria.

Los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) oscilan entre el 0% y el 15% según se trate de materias primas, bienes de capital o productos finales

3.1. Restricciones No Arancelarias y Requisitos de Ingreso en Costa Rica

Las importaciones forestales no requieren licencias de importación.

Los productos importados, en algunos casos, deben cumplir con algunos requisitos para ingresar al mercado costarricense, los más comunes son:

- Exigencias fito y zoonosanitarias del Ministerio de Agricultura y Ganadería

Después de estudiada la solicitud, el Departamento de Cuarentena Vegetal expide la correspondiente autorización fitosanitaria previa, la cual contiene los requisitos fitosanitarios exigidos por Costa Rica.

En el caso de maderas aserradas, el envío debe venir acompañado de un

- Certificado Fitosanitario Oficial del país de origen. Además indicar en el renglón de tratamientos que fue fumigado con bromuro de metilo o fosfina o que fue sometido a tratamiento térmico (secado al horno a un contenido de humedad menor al 20%) o tratamiento de vacío presión (con arsenito cromado de cobre CCA) o tratamiento similar (indicar Certificado de Libre Venta y Consumo (en el país de origen) Certificado de Origen
- Formulario de Autorización de Des almacenaje
- Declaración Aduanera de Importación

En este aspecto se debe tener presente la Ley de Aduanas de Costa Rica que en su última modificación estableció que toda mercancía exportada a Costa Rica

deberá acompañarse de su correspondiente copia de la declaración oficial aduanera del país exportador, que incluya el valor real de la mercancía, el número y monto de la factura, el número del contenedor, el peso bruto y neto, y el nombre del importador.

Factura Comercial

Es el documento expedido como resultado de una operación comercial en el que se registran los detalles de la misma, incluyendo el valor y demás características de las mercancías objeto de operaciones aduaneras.

Debe ser presentada su versión original firmada por el exportador más dos copias. Es un requisito que en esta se exprese el valor aduanero y se le incorpore de una declaración jurada firmada por el representante legal de la empresa.).

3.2. Documentación usualmente exigida

Los documentos exigidos varían en muchos casos de acuerdo a las exigencias impuestas por el importador. Sin embargo, los documentos usualmente requeridos son los siguientes:

- Declaración Aduanera de Importación
- Factura Comercial
- Manifiesto de Carga
- Documento de Transporte
- Lista de Empaque
- Certificado de Libre Venta y Consumo (en el país de origen)
- Certificado de Origen
- Formulario de Autorización de Desalmacenaje
- Declaración Aduanera de Importación

En este aspecto se debe tener presente la Ley de Aduanas de Costa Rica que en su última modificación estableció que toda mercancía exportada a Costa Rica deberá acompañarse de su correspondiente copia de la declaración oficial aduanera del país exportador, que incluya el valor real de la mercancía, el número

y monto de la factura, el número del contenedor, el peso bruto y neto, y el nombre del importador.

"Artículo 86. Declaración aduanera. Las mercancías internadas o dispuestas para su salida del territorio aduanero, cualquiera que sea el régimen al cual se sometán, serán declaradas conforme a los procedimientos y requisitos de esta Ley y sus Reglamentos, mediante los formatos autorizados por la Dirección General de Aduanas.

Con la declaración se expresa, libre y voluntariamente, el régimen al cual serán sometidas las mercancías; además, se aceptan las obligaciones que el régimen impone.

Para todos los efectos legales, la declaración aduanera efectuada por un agente aduanero se entenderá realizada bajo la fe del juramento. El agente aduanero será responsable de suministrar la información y los datos necesarios para determinar la obligación tributaria aduanera, especialmente respecto de la descripción de la mercancía, su clasificación arancelaria, el valor aduanero de las mercancías, la cantidad, los tributos aplicables y el cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias que rigen para las mercancías, según lo previsto en esta Ley, en otras leyes y en las disposiciones aplicables.

Asimismo, el agente aduanero deberá consignar, bajo fe de juramento, el nombre, la dirección exacta del domicilio y la cédula de identidad del consignatario, del importador y del exportador, en su caso. Si se trata de personas jurídicas, dará fe de su existencia, de la dirección exacta del domicilio de sus oficinas principales y de su cédula jurídica. Para los efectos anteriores, el agente aduanero deberá tomar todas las previsiones necesarias, a fin de realizar correctamente la declaración aduanera, incluso la revisión física de las mercancías.

En todos los casos, la declaración aduanera deberá venir acompañada por el original de la factura comercial, un certificado de origen de las mercancías emitido por la autoridad competente al efecto, cuando sea procedente, y una copia de la declaración oficial aduanera del país exportador, que incluya el valor real de la mercancía, el número y monto de la factura, el número del contenedor, el peso bruto y neto, y el nombre del importador.

La declaración aduanera deberá fijar la cuantía de la obligación tributaria aduanera y el pago anticipado de los tributos, en los casos y las condiciones que se dispongan vía reglamento".

Factura Comercial

Es el documento expedido como resultado de una operación comercial en el que se registran los detalles de la misma, incluyendo el valor y demás características de las mercancías objeto de operaciones aduaneras.

Debe ser presentada su versión original firmada por el exportador más dos copias. Es un requisito que en esta se exprese el valor aduanero y se le incorpore de una declaración jurada firmada por el representante legal de la empresa.

Manifiesto de Carga

Es el documento en el que se detallan todas las mercancías embarcadas en un medio transportador, con indicación de destino. Este comprobante es confeccionado por el transportista en el lugar de embarque.

Documento de Transporte

Este documento representa el contrato entre el exportador y el transportista. Puede ser Carta de Porte o Guía Terrestre si se tratare de transporte terrestre, Conocimiento de Embarque o Bill of Lading (B/L) de utilizarse el transporte marítimo o Guía Aérea o Conocimiento Aéreo en el caso de ser transporte aéreo.

Lista de Empaque

Es la descripción detallada del acomodo y distribución de los bienes contenidos en un embarque, numerados desde la primera hasta la última caja, paquete o contenedor. Especifica volumen, peso, número de piezas, piezas por paquetes.

Certificado de origen

Es la declaración escrita expedida por la autoridad competente del lugar de procedencia, en la que se indica el país de origen de las mercancías objeto de operaciones aduaneras.

Adicionalmente suele ser requerido por las autoridades cuando son aplicadas preferencias arancelarias.

4. Peculiaridades del mercado

En Costa Rica se consumen un millón de metros cúbicos de madera por año y 25% de esa cantidad proviene de Argentina, Chile y Nicaragua. Asimismo, un 72% de la madera que se consume en el país proviene de plantaciones forestales. .

Una vez procesada la madera se destina a los siguientes usos: embalajes 43%, construcción 34%, mueblería 16% y otros usos un 7% (fabricación de palillos, exportación de madera, lápices o carretes y otros). Las plantaciones forestales continúan siendo la principal fuente de madera y con clara tendencia creciente, desde 2005 su consumo aumenta en promedio 150.000m³-r/año.

En cuanto a la demanda, el consumo de productos forestales en Costa Rica depende principalmente del sector de la construcción, es decir vivienda y muebles como uso final y tarimas como uso intermedio, que demanda madera para vivienda (casas y departamentos), oficinas, bodegas, garajes, industria, salas de reuniones, agropecuaria, tapia y obras de ingeniería. El crecimiento de la población hace que esta demanda final vaya incrementándose cada año.

Se considera que el faltante obligaría a constructores y dueños de aserraderos a importar unos 400.000 metros cúbicos de material.

Otro aspecto a tener en cuenta es el fuerte impulso que tiene el sector construcción, principalmente en desarrollos hoteleros internacionales, residenciales de muy alto nivel y desarrollos habitacionales que en respuesta a la disponibilidad de fondos existentes en el sistema bancario para financiamiento de vivienda, son factores determinantes en la demanda de la madera.

La demanda de madera creció sustancialmente en la primera mitad de la década, precisamente debido a la demanda de tarimas y debido al aumento desmedido de construcciones lujosas en zonas costeras.

Asimismo, es importante considerar la vigencia del TLC con Estados Unidos, en el cual la madera tiene una desgravación anual, por lo que, además de la cercanía al mercado, dificultará que el producto argentino pueda competir en precios.

La agresividad de las empresas estadounidenses en la incursión de este mercado, puede que genere una preferencia por estos productos forestales.

4.1. El sector de la construcción

El motor característico del sector es el hecho de que el país es un destino turístico con gran aceptación debido a su apuesta por la ecología y la seguridad y las facilidades que existen en el país. Muchos turistas, principalmente estadounidenses, están trasladándose a vivir a las zonas costeras. Los precios del país son inferiores a los que se encuentran en su país de origen y siguen estando muy cerca de los EE.UU.

Para reactivar el sector de la construcción, se está considerando que el modelo actual, enfocado principalmente a necesidades de estadounidenses, podría llegar a redirigirse hacia mercados como el chino, indio y brasileño. De igual modo, se está buscando impulsar la vivienda para clase media y promover la construcción de infraestructura y obra pública.

En vista de la situación actual, se percibe como ineludible el compromiso del gobierno para la promoción de obra pública, los mecanismos para incentivar la inversión y el mejoramiento de la competitividad del país.

Ante las oportunidades que el gobierno costarricense tiene, se vislumbra la posibilidad de que se puedan llegar a concretar las acciones necesarias para reactivar la industria de la construcción, tanto del sector público como privado, en lugar de recortar la inversión en las obras de construcción que el país requiere con carácter de urgencia.

5. Canales de comercialización

En rasgos generales, los factores de comercialización en Costa Rica se caracterizan por una alta concentración en pocas empresas conformadas a través de grupos o holding de tipo familiar y también por una alta concentración geográfica (San José y alrededores representan el 65%).

En algunos sectores llega al 90%.

El tamaño empresarial es pequeño, son muy pocas las empresas de más de 500 trabajadores, todas ellas del sector servicios. Son pocos los importadores

especializados debido a lo pequeño del mercado. Esto no les permite dedicarse a un solo producto..

Respecto de la madera importada, existen pocos mayoristas, que son los importadores directos.

Estos a su vez, la venden en sus propios negocios tanto al detalle, como a los dueños de depósitos. Existen también otros comercializadores que importan directamente y generalmente participan en licitaciones para proyectos habitacionales, turísticos, de oficinas y hospitales, entre otros.

Generalmente, el distribuidor/mayorista no se pone en contacto con sus consumidores directos, sino que entrega el producto para que sean los puntos de venta los que realicen esa tarea. La utilidad de las empresas mayoristas está en el manejo de gran cantidad de clientes minoristas en un área geográficamente amplia.

La desventaja del distribuidor es el costo que agregan al producto que comercializan y los descuentos que exigen en la mayoría de las ocasiones. Además, un distribuidor de prestigio y con una cartera de clientes considerable, puede adquirir un enorme poder de negociación, si llegan a concentrar un gran volumen de la venta total de la empresa.

Los canales de comercialización están claramente identificados -especialmente de los mayoristas, razón por la cual se hace más fácil la promoción y el contacto directo. Es por ello que se considera una buena herramienta la organización de misiones comerciales, especialmente la de invitación a compradores, que suelen ser de alta efectividad ya que el contacto directo con el empresario local y el conocimiento que dan las reuniones en terreno, otorgan mayor respaldo para la toma de decisiones de negocios.

5.1. Ferias y eventos sectoriales

En adición a los canales ya citados, otra buena vía para difundir las mercancías objeto de este estudio y concretar operaciones de comercio exterior son las Ferias y rondas de negocios. La asistencia a exposiciones es muy importante para tomar contacto directo con los compradores.

La naturaleza internacional de estos eventos habilita la posibilidad de contacto con potenciales clientes provenientes de todo el mundo y los transforma en una herramienta clave para una estrategia de penetración de mercado.

Resulta indispensable distinguir que entre las numerosas exposiciones especializadas del sector que poseen gran reputación a nivel internacional, se destacan las siguientes:

ExpoConstrucción es la única feria del sector oficialmente respaldada por la Cámara Costarricense de la Construcción. Ampliamente reconocida convoca a los profesionales de la industria: Ingenieros, arquitectos, diseñadores, desarrolladores, constructores, contratistas y subcontratistas de obras; responsables por la especificación, selección y aplicación de materiales.

Es auspiciada por la Federación Interamericana de la Industria de la Construcción. En su última realización en 2009, ExpoConstrucción contó con la asistencia de 28.000 visitantes y la participación de más de 200 empresas expositoras.

6. Listado de Importadores de Costa Rica (ver Anexos)

2) Procesamiento de la información relevada

En las presentaciones anteriores se relevó la información de los mercados, identificando oportunidades, clientes e importadores potenciales del mercado ruso para la yerba mate y el té y el sector madera y sus manufacturas para los mercados de Costa Rica y República Dominicana a fin de generar y acordar acciones estratégicas promocionales en los destinos seleccionados.

Por una parte el informe contiene listado de potenciales compradores en los mercados relevados. Además figuran para los productos como yerba mate, te información sobre la política tributaria y sanitaria para el ingreso de la mercadería en el territorio nacional y un análisis de la cadena de distribución habituales para esos productos.

Además incluye un análisis de la situación mundial en el comercio de la madera con los principales países que participan de los negocios de exportación e importación, lo cual da un marco de referencia en los mercados de República Dominicana y Costa Rica. De estos mercados se relevó las empresas importadoras, la información tributaria y documentación necesaria para la nacionalización de la mercadería.

Con el objetivo de:

- Proveer a los empresarios de información técnica, comercial, normativa y /o financiera que le sea de utilidad para los problemas que deben afrontar.
- Proveer a los empresarios de herramientas para mejorar sus sistemas de comercialización (estudios de marketing, formación de consorcios, contactos con posibles compradores, etc)
- Facilitar el contacto entre los actores/empresarios.
- Facilitar herramientas que le permitan diferenciar sus productos, eficientizar procesos e información sobre acceso a diferentes mercados.

Con esto se pretende generar para los sectores involucrados guías rápidas de trámites para exportar a los mercados objetivo:

- Guía práctica para exportar
- Requisitos generales de ingreso a los países objetivo
- Guía de canales de comercialización adecuados a los productos en estudio

2. Procesamiento de la información relevada:

2.1. Generar un sistema de información a fin de proporcionar a los usuarios, indicadores sobre el desempeño del comercio exterior, la demanda internacional, mercados alternativos y el papel de los competidores de las posiciones arancelarias de la oferta exportable provincial, en este caso específicamente yerba mate, té y madera. (Ver en anexo)

Misiones posee ventajas comparativas naturales que permiten al sector foresto industrial competir en los mercados internacionales. Contribuye la capacidad industrial instalada y la madera de buena calidad, que permite abastecer a una demanda mundial en crecimiento consolidándose como el principal exportador argentino de los productos analizados.

Cabe destacar que Misiones es el principal productor y exportador de Argentina de yerba mate, té y madera de coníferas.

De la información relevada se rescataron los principales tópicos a considerar:

Acceso a mercados: información sobre los aranceles de importación, requisitos y demás datos necesarios para el ingreso de nuestros productos a los países seleccionados.

Informe comercial por Producto: documentos estadísticos que muestran la situación, posicionamiento y tendencia de: (ver anexo)

- **Importaciones mundiales:** mercados demandantes de cada producto (montos, cantidades y participación) y comportamiento del mercado (evolución y tendencia). Si existe participación de argentina se incluyen idénticos datos de las exportaciones.
- **Exportaciones mundiales:** mercados oferentes mundiales de cada producto seleccionado y tendencia de las exportaciones (comportamiento respecto de la variación).
- **Exportaciones de Misiones:** destino de las exportaciones (montos y cantidades), participación en cada mercado según el producto y tendencia (comportamiento en función de la variación).

Informe Comercial por país:

Aporta los datos básicos del país y el mercado en cuestión y permite evaluar y estimar las posibilidades comerciales de los rubros que conforman la oferta exportable misionera para cada mercado en particular.

Se consignan informes estadísticos referentes a cada mercado seleccionado:

- **Información básica de cada mercado:** datos básicos e intercambio comercial bilateral (indicadores económicos, moneda, habitantes, etc.).
- **Cruzamiento infomático:** Relación entre la oferta exportable misionera y las importaciones de dichos bienes (y su evolución) desde todo origen para el mercado en cuestión. Se identifican los principales mercados proveedores. Muestra el grado de presencia de los productos misioneros en cada país seleccionado y resalta los sectores o productos que potencialmente tendrían posibilidades para las empresas misioneras.
- **Posibilidades comerciales:** Se analizan los aspectos relevantes del país, su comercio exterior y la relación comercial bilaterales. Se identifican los productos con antecedentes de demanda de importación en cada mercado que muestran posibilidades de desarrollo de exportaciones misioneras en base al relevamiento estadístico complementado con la información que proporcionan las representaciones argentinas en el exterior.

2.2. Selección de los mercados objetivos

A partir de la información provista en el punto anterior se confecciona una matriz que se va completando con los datos proporcionados por los actores mencionados en cada mercado objetivo.

La coincidencia de intereses generará la posibilidad de negocios entre los compradores y vendedores. Esta matriz se actualizará periódicamente.

a) Los actores que intervienen son:

Los proveedores de la información en el mercado objetivo son:

- Representaciones Argentinas en los países seleccionados
- Representaciones Extranjeras en Argentina
- Cámaras de Comercio Exterior y Sectoriales
- Informantes Calificados
- INDEC
- Bases de datos privadas

Los Procesadores y difusores de la información:

- Técnicos del Ministerio de Acción Cooperativa, Comercio e Integración de Misiones, Dirección General de Comercio e Integración y Dirección de Comercio Exterior.
- Áreas específicas del Gobierno provincial (COPROTE, Ministerio del Agro y la Producción, etc.)

Receptores:

- Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM)
- Cámara de Molineros de Yerba Mate Zona Productora (CMYMZP)
- Confederación Económica de Misiones (CEM)
- Cámara de Elaboradores de Té Argentino (CETA)
- Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones (FEDECOOP)
- Asociación Maderera y Afines del Alto Paraná (AMAYADAP)
- Asociación de Productores, Industriales, Comerciantes Forestales de Misiones (APICOFOM)
- Operadores de comercio exterior
- Organismos de Gobierno Provincial

b) Socialización de la información:

- Página oficial del Gobierno Provincial
- Boletín electrónico (ver en anexo el modelo)

- Mailing
- Comunicados de prensa
-

3. Promover la exportación de productos a los mercados seleccionados a partir de realizar rondas de compradores, misiones comerciales y agenda de negocios.

3.1 SEMANA DE LA PROVINCIA DE MISIONES EN RUSIA,

Consideraciones generales: se define la Ciudad elegida, más la alternativa de extenderla a una segunda ciudad. Se ha decidido hacer esta actividad en Moscú por la magnitud, su infraestructura, la radicación de las principales empresas importadoras de los sectores seleccionados y la presencia de la Embajada Argentina, entre otros conceptos.

El objetivo principal es difundir y promocionar la Provincia de Misiones, sus productos y sus atractivos turísticos durante una semana. Simultáneamente se prevé gestionar la posibilidad de promocionar la yerba mate y el té en importantes cadenas de supermercados a través de la exhibición de los mismos en góndolas especializadas.

Se procedió a tomar contacto con las principales cadenas de Supermercados rusas así como con los más importantes operadores mayoristas del rubro turismo para evaluar la mejor alternativa que permitiría potenciar la acción. En ese marco se evaluaron las ciudades **de San Petersburgo y Moscú**, como lugares donde se podrían desarrollar esta acción de promoción.

Se decidió Organizar la Semana de la Provincia de Misiones, en Moscú. La razón fundamental fue que siendo Moscú la capital de la República Federativa Rusa, es la ciudad donde la mayoría de las empresas a las que se intenta contactar tienen sus representaciones comerciales.

Se propone como principales tareas de promoción:

*Presentación oficial de la provincia

*Exhibición y degustación de productos misioneros, que serán acompañados de

*Actividades de difusión turística y cultural, con el objetivo de potenciar la labor de promoción comercial.

Se sugiere que se realice la Semana de la Provincia de Misiones en alguno de los salones de los principales hoteles de Moscú como: Hotel Metropol, Hotel Nacional o Hotel Savoy ya que estos cuentan con la infraestructura adecuada, buena ubicación y acceso para los visitantes.

Por otra parte, estos lugares ya fueron utilizados por diferentes delegaciones de la República Argentina que visitaron al país mencionado.

Entre otras se pueden mencionar las delegaciones que acompañaron en Diciembre del año 2008 a la Sra. Presidente, y en Septiembre del mismo año al Sr. Canciller de nuestro país.

De acuerdo a la consulta realizada entre las empresas exportadoras de la provincia, las que mostraron interés en acompañar esta iniciativa son las yerbateras, tealeras y del sector turismo. Para llevar adelante esta actividad trabajará conjuntamente el Gobierno de la Provincia de Misiones con el Instituto Nacional de la Yerba Mate, la Cámara de Elaboradores de Té Argentino, el EMTURI y la Embajada Argentina en Rusia

Además la provincia está analizando la posibilidad de realizarla en el mes de Septiembre en oportunidad de la feria World Food Moscú 2011.

3.2. Ronda de negocios con Compradores Internacionales de Madera y Muebles 2010”

Se llevó a cabo dentro del marco de la Feria Forestal Argentina del Bicentenario que se realizó en Posadas del 23 al 26 de septiembre de 2010 y donde concurrieron compradores internacionales.

Las empresas misioneras que participaron de esta actividad surgieron de la convocatoria realizada por la Dirección General de Comercio e Integración de la Provincia.

Los criterios de selección para la convocatoria fueron: que las mismas contaran con las inscripciones correspondientes en la AFIP, Aduana, y que además cumplan, desde el punto de vista tecnológico, con el respaldo de sostener una oferta para el mediano y largo plazo.

Luego de haber analizado las exportaciones misioneras del sector foresto industrial y en especial los destinos con mayor potencialidad, se contactaron importadores de Estados Unidos, España, Costa Rica, República Dominicana, Brasil, Emiratos Árabes, Italia, Francia, México.

Se utilizó para seleccionar las empresas misioneras, el criterio de que las mismas contaran con las inscripciones correspondientes en la AFIP, Aduana, y que además cumplan, desde el punto de vista tecnológico, con el respaldo de sostener una oferta para el mediano y largo plazo.

El evento se desarrolló entre los días 23 y 24 de septiembre del corriente en el salón del Centro Provincial de Convenciones y Eventos, donde se desarrolló la Feria Forestal del Bicentenario en la Ciudad de Posadas, Misiones.

La Ronda contó con la presencia de las siguientes empresas nacionales de manufacturas de maderas y partes de muebles, posibilitando contar con una amplia diversidad de productos, priorizando la comercialización de valor agregado:

Argentum Woods

Aserraderos la Negra S.A.

Cooperativa de la Industria de la madera y afines de Adel Valle Ltda.

Cooperativa de Trabajo Itaembe Mini Ltda..

Danzer Forestación S.A.

Ervino Borgmann y Carlos Borgmann S.H

Forestal Las Marías S.A

Pomera Maderas

Garruchos S.A.

Izzi Ingeniería S.R.L.

Ma Gral S.A.

Panda S.R.L.

Pensar en Madera

Tierra Roja S.A.

Villalonga Industrial y Comercial S.R.L.

El Fundador SRL

Valerio Oliva SRL

La oferta exportable, se adaptó a la demanda de los empresarios y funcionarios extranjeros que concurren al evento. La comitiva extranjera estuvo compuesta por 3 empresarios y un funcionario que representaban a las siguientes empresas/organismos:

- Bosquesa S.A. (República Dominicana)
- Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales de República Dominicana. (República Dominicana)
- Al Nibras General Trading Co. (Emiratos Árabes Unidos).
- Acadian Flooring Center Ltd. (Canadá).

Maderas de Raimundo Diaz (España)

Cosman Muebles (España)

Resultados:

Durante la Ronda de Negocios se concretaron 31 reuniones entre los importadores extranjeros y las empresas argentinas participantes. Las reuniones facilitaron el acercamiento a importantes importadores y distribuidores del sector madera/mueble para los empresarios PyME y como resultado de estos encuentros, se evidenciaron posibilidades de exportación en el futuro inmediato en algunos rubros como pisos y viviendas de madera.

El interés demostrado por los operadores externos, también se vio reflejado en las numerosas visitas realizadas a los establecimientos productivos de la zona, donde, al mismo tiempo, se pudo apreciar la conformidad de los productores locales ante la calidad y capacidad de compra que evidenciaron los distribuidores invitados para la ocasión.

Ver anexo fichas de las empresas.

3.3 MISIONES COMERCIALES A CENTRO AMERICA: COSTA RICA Y REPÚBLICA DOMINICANA.

Para poder planificar y coordinar la realización de esta misión en oportunidad del viaje realizado en agosto de 2010 a Costa Rica y República Dominicana me reuní con Julio Ayala Consejero de la Embajada Argentina en Costa Rica y Fernando Ricci Consejero Embajada Argentina en República Dominicana.

De acuerdo a las conversaciones el esquema acordado para esta Misión sería el siguiente: dos días completos de trabajo en cada país, en donde se realizaría una presentación general de la Provincia por parte de las autoridades misioneras y las entrevistas individuales de los empresarios. También se realizarán visitas a las empresas importadoras.

Se organizó la agenda del viaje con las Embajadas Argentinas de los países elegidos y las Cámaras de Comercio Exterior respectivas. En Anexo se adjuntan las fichas de las empresas misioneras inscriptas para la Misión.

Asimismo, se toma conocimiento de la Misión Multisectorial organizada por la Cancillería Argentina a los países de Panamá y Costa Rica, en tal sentido se consideró importante promocionar entre las empresas misioneras esta acción. Se seleccionó a las empresas misioneras con el mismo criterio que el punto anterior, y se contó con la participación de los dos puntos se adjuntan las fichas de los participantes argentinos.

Costa Rica se organizó una agenda de trabajo con CRECEX (Cámara Reg. De Comercio Exterior) con quienes acordamos:

- CRECEX organizaría la Ronda de Negocios en un salón de la sede central entre las empresas misioneras participantes y contrapartes locales (importadores,

distribuidores o potenciales socios estratégicos) conforme a los perfiles de empresas misioneras proporcionados por la Provincia de Misiones).

- La Embajada organizaría la presentación oficial de Misiones, ante invitados especiales y convocaría a la prensa.

República Dominicana se organizó una agenda de trabajo con la Cámara de Comercio Exterior quienes organizarían la ronda de negocios en los salones del Hotel Internacional durante una jornada y luego se harían visitas a empresas.

La Embajada, de igual manera que en Costa Rica, organizaría la presentación de Misiones con prensa especializada.

A los efectos de concretar la misión comercial señalada, se procedió a preseleccionar a los potenciales integrantes de la comitiva empresaria que acompañaría al Gobernador.

En tal sentido se consensuaron criterios con las dos Cámaras del sector, APICOFOM (Asociación Productores, Industriales, Comerciantes Forestales de Misiones) y AMAYADAP (Asociación Maderera y Afines del Alto Paraná) y la Dirección Gral de Comercio e Integración de la Provincia.

Se realizaron reuniones de trabajo en las oficinas del Ministerio y de las Cámaras a raíz de las cuales surgieron los destinos seleccionados. Posteriormente se circularizó la invitación correspondiente seleccionando las empresas de acuerdo a los siguientes requisitos: saldo exportable para poder acceder a los negocios de exportaciones, capacidad técnica, y planificación de negocios a mediano y largo plazo. Por otra parte, todas las empresas deben estar inscriptas en la AFIP y poseer N° de registro en la aduana como exportadores e importadoras.

También la Fundación Exportar contribuyo con un perfil de mercado del sector que incluye los países seleccionados, en base al cual se trabajo en el Primer Informe de Avance.

A raíz de la postergación de la Misión Comercial a Costa Rica y República Dominicana por motivos de agenda del Sr. Gobernador y la Misión Multisectorial organizada por Cancillería a Panamá y Puerto Rico entre los días 27 de Febrero y

4 de Marzo para el corriente año, se consideró oportuno trabajar conjuntamente en la promoción y convocatoria de los empresarios misioneros del sector foresto industrial ya que de acuerdo a bs trabajos de inteligencia comercial llevados a cabo por la Cancillería, en principio, entre los sectores con mejores posibilidades en los referidos mercados se encuentran **madera y muebles, entre otros**.

Cabe destacar que entre los años 2003-2009, la relación comercial entre Argentina y Panamá se ha caracterizado por un constante incremento y por un saldo favorable para nuestro país. En este sentido, entre Enero y Noviembre de 2010 las exportaciones de origen argentino tuvieron un crecimiento del 12,52%, pasando de U\$S 46,89 millones en 2009 a U\$S 52,76 millones en 2010. En el caso de Puerto Rico las exportaciones argentinas registradas entre los meses de enero y noviembre de 2010 alcanzaron los U\$S 113 millones de Dólares Americanos. Asimismo, debe señalarse que la economía puertorriqueña se encuentra favorecida por su condición de Estado Libre Asociado a los Estados Unidos de América, lo cual facilita el acceso de productos al mercado norteamericano.

Ver anexo fichas de empresas locales inscriptas

3.4 AGENDA DE NEGOCIOS PARA LOS PRODUCTOS DE YERBA MATE Y TÉ PARA LOS EXPORTADORES DE LA PROVINCIA

En el marco de las actividades de promoción de yerba mate y té misioneros en Rusia y los países de Europa del Este se ha coordinado conjuntamente con la Dirección General de Comercio e Integración la participación en la World Food de Moscú en septiembre de 2010 y en la World Food Ukrania llevada a cabo en octubre del 2010.

Formaron parte de la delegación misionera representantes del Instituto Nacional de la Yerba Mate, como así también representantes de Cooperativa Productores de Santo Pipo Ltda., Hreñuk S.A. (Rosamonte), Empresa Industea y Cooperativa Andresito Ltda..

Las entrevistas de negocios se llevaron a cabo en los respectivos predios feriales durante las jornadas de las ferias.

Ver anexo empresas importadoras contactadas

Otra actividad de promoción de yerba mate y té fue la Misión Oficial y Comercial que se llevó a cabo en el mes de noviembre la que estuvo encabezada por el Ministro del Agro y la Producción, Sr. Néstor Ortega y el Ministro Jefe de Asesores del Gobernador, Dr. Enrique Gross, como así también técnicos del Ministerio y por el sector privado participaron representantes de Cooperativas tealeras y yerbateras.

Las agendas de trabajo para yerba mate y té fueron las siguientes:

Lunes 15 de Noviembre

10.00 horas

"Alikante" Ltd. (en el territorio de su empresa)

Dirección: 1-y Smolensky per., 7, ofis 401-a, Moscow, RF, 121099

Tel.: 7 (499) 252-88-17/248-45-96

Fax: 7 (499) 252-71-13

E-mail: alicante1@yandex.ru

Sitio web: <http://www.karkade.ru>

Persona de contacto: Fetisov Yury Mikhaylovich- director comercial.

Director Gernal: Sami Khasan Akhmed

12.15 horas

ZAO VOSTOCHNIY KUPEZ (Tea club) (en sede embajada)

Dirección : MOSCU, calle: Shose Entuziastov, ed.56, korpus 26, RF,

Tel./Fax: (7-495) 363-36-63

E-mail: info@tea-club.ru,

Sitio web: www.tea-club.ru

Persona de contacto: Zheleznov Andrey Viacheslavovich, Director

13.45 horas

"ST.-MEDIFARM" JSC (en Embajada)

Dirección: ul.Planernaya, 3, korp.3, Moscú, Rusia, 125480

Tel.: 7 (495) 234-59-01

Telefax: 7 (495) 496-71-20

E-mail: stmedifarm@gmail.com

Sitio web: <http://st-medifarm.ru>

Persona de contacto: Smirnov Yury Nikolayevich, Director General

16.00 horas

Club mate (en sede empresa)

Dirección: 117419, Moscú, calle Lesteva, casa 19 ed. 2.

Tel.: 7 (495) 952-0046, 954-8906, 649-99-13, 8-906-793-35-74(celular)

E-mail: info@club-mate.ru

info@club-mate.ru

info@rusbusiness-club.ru

Sitio web: www.club-mate.ru

Persona de contacto: Marina Evgenievna, Directora.

Día Martes 16 de Noviembre:

10:00 hs LUTA TEA COMPANY. (reunión en la Embajada)

Persona de Contacto: Vice Director general, Sr. Andrey Kononov.

12:00 has

GASTRONOM N° 1. (Galerías GUMZ) (reunión en la Embajada)

Persona de Contacto: Director General, Sr. Konstantin Starikov

4. IDENTIFICAR Y CONTACTAR EMPRESAS INTERESADAS EN RADICAR INVERSIONES EN LA PROVINCIA DE MISIONES (ZONA FRANCA, PARQUE INDUSTRIAL E INVERSIONES TURISTICAS)

Las siguientes empresas fueron contactadas con el objeto de interesarlas en la radicación de sus empresas en la zona señalada en el punto 4.

La propuesta de la provincia responde a las leyes argentinas que señalan que las empresas extranjeras pueden tener el 100% de capital a nombre de las mismas.

La otra posibilidad es la formación de empresas mixtas donde pueden tener participación dentro del capital socios argentinos o de otro país.

El atractivo que representa la radicación en la provincia de Misiones está ligado fundamentalmente a abastecer al mercado del Sur de Brasil, al mercado interno argentino y si las condiciones de producción nacional se lo permiten, formar parte de la oferta del MERCOSUR.

En ese sentido, los funcionarios responsables de la provincia tendrán que hacerles llegar a las empresas extranjeras las condiciones finales para seguir adelante con el proyecto.

Para cumplir con estos objetivos se contactaron a las siguientes empresas:

a) AVIA LTDA. SA

www.avialtd.ru/eng/

Fabricante de aviones ligeros y avionetas del tipo Akkord-201

b) FABRICA OPTICO MECANICA DE URALES SA www.uomz.ru/eng/index.php

Fabricante de equipos médicos de diagnóstico, sistemas electrónicos de telemetría y observación, sistema geodésicos

c) MACHINARY & INDRUSTRIAL GROUP N.V.

www.tplants.com/es/company

Planta de tractores, que además fabrica otras maquinarias agrícolas y repuestos

d) LOMO S.A.

www.lomo.ru/site/english/index.html

Fabricantes de sistemas electrónicos de telemetría para aeropuertos, equipos médicos de diagnóstico y equipos ópticos

e) ZAO VAGONMASH

www.vagonmash.ru/en_index.htm

Fabricantes de vagones de trenes y subterráneos

El listado de estas empresas fue entregado a la Directora General de Comercio e Integración de la Provincia María Martha Oria y al Secretario de Producción y Desarrollo de la Municipalidad de Posadas Ing. Luis Lichowski quienes están trabajando en el equipo intergubernamental que lleva adelante el Proyecto Plataforma Logística Productiva Posadas – Puerto y Parque Industrial- .

Como parte integrante de la Plataforma Logística Productiva Posadas, el Parque Industrial se ubica lindante al nuevo Puerto, en un predio ya adquirido por el Gobierno de la Provincia, con 112 hectáreas de superficie, además podrá contar con nuevas reservas de tierras para ampliación futura a fin de asegurar la capacidad de crecimiento en el marco de la proyección productiva que se proyecta para Posadas.

La organización urbanística del predio se basa en dos ejes que parten del acceso principal, el cual se encuentra estratégicamente ubicado para posibilitar un crecimiento lineal en ambas direcciones, ubicándose las empresas de mayor tamaño e impacto a mayor distancia del perímetro, y considerándose además la zonificación por características de la actividad.

El predio, con un cinturón bioambiental que lo hará amigable con el entorno, contará con lotes de diversas dimensiones aptos para distintos tipos de actividades.

Dos áreas especiales se ubicarán en las cercanías al acceso.

Un área destinada a servicios comunes: Acceso y báscula, servicios generales de administración. Área de pe-incubación de empresas; Laboratorios tecnológicos; área comercial destinada a proveedores de insumos, equipamientos, herramientas y servicios a las industrias instaladas en el Parque y salón de exposiciones de productos generados en el Parque.

Otra destinada a las pequeñas empresas que por sí solas no tendrían necesidad ni capacidad para disponer de un lote, pero sí en cambio, junto a otras del mismo rubro pueden complementarse, destinándose a ellas naves industriales especiales con módulos para cada una de ellas, y espacios en que puedan contar con equipamiento común. Podrán cooperar entre sí o constituirse en proveedores de otras empresas radicadas en el Parque, impulsándose así la complementariedad productiva.

Además de las obras comunes al Puerto y al Parque Industrial: acceso pavimentado y redes de provisión de energía, se está trabajando por un lado en la urbanización: Calles, provisión de agua, redes cloacales, telecomunicaciones y distribución de energía.

La energía eléctrica abundante y segura, como elemento esencial, ha sido debidamente contemplada. Inicialmente se contará con provisión en torno a los 5 Megavatios previéndose para 2012 contar con 25 Megas, con previsiones de más crecimiento energético en el futuro y con líneas de respaldo que aseguran la provisión por doble vía.

El parque industrial reubicará a industrias de Posadas, que contarán con una mejor ubicación, no generarán la contaminación auditiva, visual ni tendrán las limitaciones al crecimiento que pudiera existir en sus ubicaciones actuales.

Dispondrán de más espacio, más servicios, más potencial, un puerto a su lado. Un beneficio estará dado, claramente, por el ordenamiento urbano.

Pero claramente, los objetivos del Parque van mucho más allá: Además del crecimiento de las empresas productoras misioneras, se busca la generación de nuevas actividades productivas, Se busca atraer industrias que desarrollen productos, servicios y tecnologías que no tengan relación con la producción primaria de Misiones, que representen una fuerte innovación con nuevas actividades, como podrían ser metalmecánicas, textiles, químicas. Las industrias orientadas a innovar y dar valor a la madera misionera tendrán su destacado espacio.

El Parque ampliará la producción misionera, elevará la calificación de los recursos humanos misioneros, y generarán, fundamentalmente, más empleo, y con ello, será una fuente de mejoramiento de calidad de vida de todos los habitantes de esta Provincia.

Como resultado de esta actividad se han firmado acta acuerdo donde vuelvan su firme compromiso de participación en el Parque Industrial un total de 30 empresas y un consorcio de carpinteros, totalizando 57 firmas interesadas. Entre los contactos se encuentran empresas y cámaras de Brasil, Europa y Argentina.

Entre los sectores no tradicionales se han contactado fabricantes de tractores y maquinaria agrícola así como fabricantes de turbinas hidroeléctrica.

5) Propiciar y Gestionar la creación de Consorcios de Exportación, para facilitar la incorporación de Cooperativas y Pymes en el Comercio Internacional

La Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de Misiones seleccionó las siguientes Cooperativas por formar un Consorcio de Exportación para la promoción y exportación de te y yerba mate. Los formularios fueron presentados a Proargentina.

El criterio de la selección estuvo basado en Cooperativas que reúnan las condiciones de inscripción en la AFIP, que estén inscriptas como exportadores y que hayan tenido alguna vinculación con los mercados.

Las Cooperativas contactadas y que manifestaron interés en integrar el Consorcio son las siguientes:

Cooperativa Agrícola Montecarlo:

| | |
|---|-----------------------|
| Nombre de la Empresa: Cooperativa Agrícola Mixta de Montecarlo Limitada | |
| CUIT: 30-52884474 -6 | |
| Domicilio: Av. El Libertador | Nro: 2713 |
| Código postal: N3384AMB | Localidad: Montecarlo |
| Partido: | Provincia: Misiones |
| Teléfono: +54 03751 480053 | Fax: +54 03751 480373 |

Las actividades fundamentales de la Cooperativa Agrícola Mixta de Montecarlo Ltda. son la producción, elaboración y comercialización de yerba mate y fécula de mandioca, también posee supermercados, estaciones de servicios, acopio y comercialización de madera para la industrias de pasta celulósica y es agente de ventas de una de las compañías de seguros mas importante del país.

La Cooperativa apunta a cumplir con las exigencias de los mercados más divergentes con productos de alta calidad, desde la materia prima hasta el producto final.

Llegan a clientes de distintos puntos geográficos, siendo algunos de los Mercados incipientes destino de las exportaciones son Holanda, España, Alemania, Siria, Líbano y Chile.

Cooperativa Yerbatera Andresito:

| |
|--|
| Nombre de la Empresa: Cooperativa Yerbatera Andresito Limitada |
|--|

| | |
|---|-----------------------|
| CUIT: 30-62526261-1 | |
| Domicilio: Ruta Provincial 25 Zona Industrial | Nro: |
| Código postal: 3371 | Localidad: Andresito |
| Partido: | Provincia: Misiones |
| Teléfono: 54 (3757) 497040 | Fax: 54 (3757) 497160 |
| Productos: Yerba mate canchada Yerba mate molida a granel y paquetes de ½ kgs y de 1 kg. | |
| Exporta actualmente: x Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> | |
| Principales mercados: Rusia, Siria, Líbano y Chile | |

En el establecimiento que poseen en la localidad de Andresito Misiones, se acopia y procesa una producción anual de 32.000 toneladas de producto terminado

Cooperativa Yerbatera Andresito elabora los siguientes productos:

- Yerba Mate, canchada, molida y soluble

La disponibilidad de productos terminados es de 10.600 toneladas al año. Entre febrero y septiembre es cuando se dispone de productos frescos o de reciente elaboración.

Además de comercializar los productos en todo el territorio nacional, Yerba mate Andresito se exporta distintos países principalmente: Uruguay, Chile, España, Siria, Libano y Rusia.

Cooperativa Agrícola de Limitada de Oberá

| | |
|--|------------------|
| Nombre de la Empresa: COOPERATIVA AGRICOLA LIMITADA DE OBERA | |
| CUIT: 30-50183832-9 | |
| Domicilio: AV. SARMIENTO | Nro: 1055 |
| Código postal: 3360 | Localidad: OBERA |

| | |
|-------------------------------|---|
| Partido: OBERA | Provincia: MISIONES |
| Teléfono: 03755-421097/401097 | Fax: 03755-421097 |
| | Principales mercados: ESTADOS UNIDOS, CHILE, INGLATERRA |

Se dedican principalmente al cultivo de té, yerba mate en una relación 65% a 25 % aproximadamente y 10% a otros cultivos o producciones (tabaco, cítricos y otros en menor proporción).

Actualmente se está elaborando Té, el 80% del mismo es exportado a mercados de Europa, Uruguay, Rusia y principalmente a Chile. El 20 % restante se envasa con las marcas tradicionales de la cooperativa: Té Flor de Oberá y Té Reina de Oberá. También elabora Yerba Mate, envasando las marcas propias Flor de Oberá, Reina de Oberá y Villa Bonita. Además también elabora mate en saquitos con la marca Flor de Oberá.

Cooperativa Picada Libertad

| | |
|---|----------------------------|
| Nombre de la Empresa: Cooperativa Agrícola Limitada de Picada Libertad | |
| CUIT: 30-50350599-8 | |
| Domicilio: Av. Libertad | Nro: 499 |
| Código postal: 3315 | Localidad: Leandro N. Alem |
| Partido: | Provincia: Misiones |
| Teléfono: 03754-422545 | Fax: 03754-422545 |
| Exporta actualmente: Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> | |
| Principales mercados: Holanda, Reino Unido, Alemania, Chile, Uruguay, Kenya, USA | |

Te negro fermentado o parcialmente fermentado :

Producto alimenticio, cuyo proceso de transformación de la hoja verde (materia prima) en producto terminado (te negro) se lleva a cabo en un 100% en las fabricas de la cooperativa y la exportación se efectúa a granel en bolsas de entre 40 y 60 kg cada una dependiendo del tipo de te, su densidad y calidad, bajo la

marca Flor de Oro. Dicha presentación del producto puede encontrarse también fraccionado en cajas de 25 y 50 saquitos cada uno ensobrados y sin ensobrar.

Yerba mate: Producto alimenticio, cuyo proceso de transformación de la materia prima en producto terminado se lleva a cabo en un 100% en la fabrica de la cooperativa, su presentación es en caja de 25 saquitos de 2 gr cada uno, y en paquetes de ½ kg y 1 kg bajo la marca Flor de Oro y Alicia.

Productores de Yerba Mate de Santo Pipo Cooperativa

| | |
|--|---------------------|
| Nombre de la Empresa: Productores de Yerba Mate de Santo Pipó S.C.L. | |
| CUIT: 30-50351066-5 | |
| Domicilio: San Martín | Nro: s/n |
| Código postal: 3326 | Localidad: Posadas |
| Partido: | Provincia: Misiones |
| Teléfono: 03752-490014 | Fax: 03752-490014 |
| Exporta actualmente: Si x <input type="checkbox"/> No | |
| ¿Qué porcentaje de la producción dedica al mercado externo? 45% | |
| Principales mercados: Siria, Líbano, Chile, Rusia, Venezuela, Suiza, Polonia, entre otros. | |
| Productos: Yerba Mate Elaborada a granel, en paquetes de ½ kgs. y de 1 kg. y yerba mate en saquitos ensobrados | |

Productores de Yerba Mate de Santo Pipó SCL es una cooperativa con 80 años de experiencia. Siendo los segundos exportadores del producto yerba mate en Argentina, y son líderes en la Patagonia Argentina.

Presentación: Posee un estacionamiento natural superior a los 12 meses. Está elaborada con un bajo porcentaje de palo. Es de sabor intenso y armonioso

Se envasa en paquetes trilaminados de polipropileno de 2kg; 1 Kg l 500 grs. l 250 grs. Además ofrece Piporé Suave, Piporé Especial, Piporé Despalada, Piporé Sabor Naranja.

Otros productos de la cooperativa: Mate cocido, te negro en saquitos.

6- Organizar y Coordinar la realización de Seminarios de Capacitación y Sensibilización en tópicos vinculados a facilitar el ingreso de los productos provinciales en estos mercados.

Se ha contactado a las Cámaras Sectoriales de la Provincia de Misiones a fin de relevar el interés por parte de sus asociados de la realización en distintos puntos de la provincia de Capacitaciones en comercio exterior.

En tal sentido se ha decidido realizarlas en Posadas y en la ciudad de Oberá.

En Posadas se realizó en el Centro Provincial de Convenciones y Eventos el día 18 de noviembre.

Capacitadores: Lic. Rubén Almirón, Lic. En Comercio Internacional y Despachante de Aduanas y Lic. Marisa Silva, Lic. En Administración de Empresas y Despachante de Aduanas. Se utilizó la bibliografía de Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA)

Programa y Temario:

9,00hs a 10,15hs: INTRODUCCION A LAS EXPORTACIONES Y A LA COMERCIALIZACION

Cuándo se piensa en exportar. Los primeros pasos para exportar. Contactos con el exterior. Viaje individual, acompañando una misión comercial. Participación en ferias y exposiciones. Envío de muestras. Folletos. Designación de representantes. Medios de pago en el comercio exterior. Formas de cotización.

Conceptos y alcances del marketing internacional. Pautas para la decisión empresaria de exportar. Análisis de riesgos y factibilidad. Estudio y perfil de mercados.

10,15hs a 11,00hs TÉCNICA BANCARIA EN LOS NEGOCIOS DE COMERCIO EXTERIOR

El rol de los bancos en el comercio exterior. Los bancos como garantía de las operaciones de importación exportación. Mecanismos de acceso a las operaciones bancarias internacionales. Requisitos que debe contener una operación para poder acceder a la intermediación bancaria.

11,00hs a 11,20hs coffee break

11,20hs a 12,30hs Formas de intermediación/servicios bancarios: La carta de crédito, utilidad, función, tipos, responsabilidades del banco y de los operadores. La cobranza documentaria, utilidad, función, tipos, responsabilidades del banco y de los operadores. La letra de cambio, mecanismo de utilización como medio de pago internacional. El cheque internacional, utilidad y formas de emisión. El factoring de exportación, utilidad en nuestro medio. El rol comercial de los bancos: Pre Financiación, Financiación y Post Financiación de exportaciones y de importaciones, actuales productos en el mercado.

14,30hs a 16,00hs COSTOS Y PRECIOS PARA EXPORTAR

Introducción. El contexto internacional. La política de comercio exterior y la empresa. Presupuesto para organizar las exportaciones. Análisis de los rubros que integran una Planilla de costo. Obtención de la formula del Precio FOB. Ejercicios prácticos con Planilla de cálculo.

Nota: Los participantes deben concurrir con máquina de calcular a fin de resolver los casos prácticos.

16,00hs a 16,20hs coffee break

16,20hs a 18,00hs PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN

Todas las empresas, independientemente del tamaño de las mismas, necesitan confeccionar un Plan de Negocios. El plan los ayudará a organizarse en el terreno económico y financiero, cuales son los países en los que le conviene introducirse. Criterios de marketing, conocer los planes de los competidores. Adecuar los productos de acuerdo al mercado elegido, etc.

18,00hs Cierre

Ver anexo lista de inscriptos.

SEMINARIO: “El mercado europeo de Agroalimentos. Situación actual post crisis”

Capacitador: Lic. Gustavo Alejandro Idígoras, negociador argentino ante la Unión Europea por cuestiones sanitarias y comerciales de productos agroalimentarios, pesqueros y forestales. Además, se presentó una breve reseña sobre la situación actual para las infusiones en los mercados de: Corea del Norte, Ucrania y Brasil.

Fecha: 20 de marzo 2011

Programa:

9,00 hs. Acreditaciones

9,30 hs. Apertura

Ministro del Agro y la Producción de Misiones Dn. Néstor Ortega

Ministro de Acción Cooperativa, Comercio e Integ. de Misiones Dra. Fabiola Bianco

10,00 hs. Portal de Negocios - Actividades de la Dirección General de Promoción de Exportaciones de Cancillería . Lic. Sebastián Laino

10,20hs. El mercado europeo. Situación actual post crisis
Posicionamiento de la Argentina en agroalimentos en la UE
Principales aspectos sanitarios y de calidad a enfrentar en las regulaciones europeas. El sector de infusiones. Requisitos
Desafíos futuros.

11,45 hs. Presentación de los mercados Corea, Ucrania y Brasil

12,30 hs. Cierre. Refrigerio

En la ciudad de Oberá se realizó en las instalaciones de la CRIPCO (Cámara Regional de Industria, Producción y Comercio de Oberá) el día 7 de diciembre.

SEMINARIO “Sinergia de grupo para vender al mundo”

7 de diciembre de 2010

Capacitador:: Lic. Fernando Ramos, especialista en exportación de alimentos

Programa y Temario

09:45 a 10:00 - Apertura

10: 00 hs a 11:40 hs

Asociarse para exportar. Herramienta necesaria para la internacionalización de PyMEs

La innovación y valor agregado como factor diferenciador de las exportaciones de alimentos e infusiones

11:40 hs a 12:00 hs – Corte para el café (en el recinto)

12: 00 hs a 13:30 hs

Importancia de la creación de una marca única

Desarrollo de experiencia comercial en el mercado local (Buenos Aires, Córdoba, Rosario). Importancia en el Comercio Internacional

13:30 hs a 14:30 hs – Corte para el almuerzo

14:30 hs a 16:00 hs

Importancia de los alimentos argentinos en el mercado Brasileiro (Misiones: Provincia estratégicamente ubicada)

Internacionalización de un Consorcio Exportador o Cooperativa

Financiación para actividades de promoción internacional, ventajas de las cooperativas

16:00 hs a 16:30 hs – Corte para el café (en el recinto)

16:30 hs a 18:00 hs

Selección del Socio (Importador) en el Exterior

Crecimiento y desarrollo de una marca en el exterior

Secuencia REAL de una Exportación de Alimentos

ANEXOS

LISTADO DE IMPORTADORES RUSOS

IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES RUSOS DE TE Y MATE

1. "Alikante" • Ltd.

Dirección: 1-y Smolensky per., 7, ofis 401 -a, Moscú, FR, 121099

Tel.: +7 (499) 252-88-17/248-45-96

Fax: +7 (499) 252-71-13

E-mail: alikante1@yandex.ru

Web: www.karkade.ru

Persona de contacto: Director General: Sami KhasanAkhmed
FetisovYuryMikhaylovich

2. AVALON, Compañía Distribuidora

Dirección: 141006, Región de Moscú, ciudad de Mytishchi,
Olimpiyskiy prosp.,38, str.5

Tel.: +7 (495)287-97-70/71, 8 (496)737-54-54

Fax: 8(496)737-54-54

E-mail: info@avalondistribution.ru, mail@avalondistribution.ru,
gerasimov@avalondistribution.ru, dennis_shoev@hotmail.com

Web: www.teavalley.ru

Persona de contacto: Alexander Pridntsev (8 916 1598846)
Denis Shvoev - gerente de la sección de marketing

3. "BETA TEE" • Ltd.

Dirección: Kavkazskybulvar, ed.57, korp. 8, Moscú, FR, 115372

Tel.: +7 (495) 660-29-20/21, 22, 23, 26

Fax: +7 (495) 777-80-38

E-mail: jet15@yandex.ru

Web: www.tea-shops.ru

Persona de contacto:

4. CHAINAYA COMPANY

Dirección: 618900, FR, PermskiyKray, ciudad de Lycieva, calle
Smyshlyaeva, 49

Tel.: +7 (34249)6-52-99

Fax: +7(902)790-44-11

E-mail: esta en la pagina web, enviar la información.

Web: www.teacompany.ru

5. Club mate

Dirección: 117419, Moscú, calle Lesteva, casa 19 ed. 2.

Tel.: +7 (495) 952-0046, 954-8906, 649-99-13, 8-906-793-35-74(celular)

E-mail: info@club-mate.ru; info@club-mate.ru; info@rusbusiness-club.ru

Web: www.club-mate.ru

Persona de contacto: Marina Evgenevna

6. CHAINAYA COMPANIA «NADIN», Sociedad Anónima Cerrada

Dirección: 129327, RF, Moscú, Kolskaya ul.,12, str.3

Tel.: +7 (495) 789-64-81

Fax: +7 (495) 789-64-81 (ext.302)

E-mail: teacompany@teanadin.ru

Web: www.teanadin.ru

Persona de contacto: Director General: Aleksandr MijailovichLivshits

Tatiana Sokolova

7. “GRAND”, Casa de Comercio, Sociedad Anónima Abierta

Dirección: 123060, FR, ? ?scù, calle Berzarina, ed. 36, str. 2

Tel.: +7 (499) 192-75-88, 8 (495)-380-02-14

Fax: +7 (499) 192-75-88

E-mail: marketing@grandmail.ru, grand@grandmail.ru

Web: www.grandonline.ru

Director: AleksandrEvguenievichBorisov

8. “GRASP”, Compania, Sociedad Anónima Abierta

Dirección: 690005, FR, ciudad de Vladivostok,

ul.Novoivanovskaya, 2ª

Tel.: (4232) 207-677, 207-681

Fax: +7 (4232) 207-646.

E-mail: sales@grasp.ru

Web: www.grasp.ru

9. "GLOBAL MATE"

Dirección: 111116, FR, Moscú, calle Krasnokazarmennya, 12, srt.15

Tel.: +7 (495) 226-50-26, +7 (495) 232-03-90

Fax: +7 (495) 232-03-90

E-mail: zakaz@mate.ru , anna@mate.ru

Web: www.mate.ru

Persona de contacto: Serguey

10. JAFFERGEE BROTHERS Representative Office

Dirección: Leninskypr-t, 2, Moscú, FR, 117049

Tel.: +7 (495) 544-93-86 / (495) 230-68-53

Fax: +7 (495) 544-93-86

E-mail: info@jaftea.ru

Web: www.jaftea.ru

Persona de contacto: DzhanakaKhamangoda (Jefe de la representación)

11. "KOFE" • PrivateEnt.

Dirección: ul. Svobodi, 67, ofis 1, Kirov, FR, 610000

Tel.: +7 (8332) 38-39-49

Persona de contacto: Taran KonstantinAlexandrovich

12. LUTA TEA COMPANY

Dirección: Región de Moscú, 142 718, Leninskiy rayón, Izmailovo, OPH

Tel./Fax: + 7 (495) 970-01-02 / 970-01-10 / 549-39-65

E-mail: info_luta@luta.ru, kononov@luta.ru

Web: www.luta.ru

Personas de contacto: AndreyVictorovichKononov

13. "LAVKA ZDORVIYA" • Ltd.

Dirección: ul. Nekrasovskaya, 44, Samara, Rusia, 443010

Tel.: +7 (846) 332-45-71

E-mail: lavka_zdorovia@mail.ru

Persona de contacto: Ladoshkin Lev Ivanovich (Director)

14. "?ONARCH"

Dirección: 119000, Rusia, San Petersburgo, Naberezhnaya

Moiki, 84, of. 1314N

Tel.: +7 (812) 312-45-65 / (812) 570-40-47 / (812) 315-88-11

Fax: +7 (812) 312-45-65

E-mail: mail@monarchtea.ru

Web: www.monarchtea.ru

15. “MERIT-K”, Sociedad Anónima Abierta

Dirección: 107023, Moscú, FR, ? . Semenovskaya, 9, str.3, 3er

piso

Tel.: +7 (495) 589-2010

Fax: +7 (495) 589-2011

E-mail: info@at-trade.ru; at-trade@at-trade.ru

Sitio web: www.at-trade.ru

16. “MAXIMUM Company”

Dirección: pr-t Vernadskogo, 84/2, Moscú, Rusia, 119606

Tel.: +7 (495) 436-03-76 / (495) 437-11-20

Fax: +7 (495) 436-03-76/15

E-mail: sales@hilltop.ru; tea@hilltop.ru

Web: www.hilltop.ru

Persona de contacto: Safonov Andrey Viktorovich (Director General)

17. “MAY ”(antes -“MAYSKY CHAI”)

Dirección: 109235, Moscú, FR, Proektiruemyy proezd 42/94, str.19

Tel.: +7(495) 775-75-05

Fax: +7 (495) 775-55-15

E-mail: info@maycompany.ru

Web: www.maycompany.ru

Persona de contacto: Director: Igor Lisinenko

Elena Kotova

18. MERCORUS Ltd.

Dirección: Moscú, calle Verjoyanskaya, 6, cuerpo 1, ofic. 9

Tel.: +7(499)188-89-05

E-mail: mercorus06@rambler.ru

Persona de contacto: Iván Bogdan

19. "ORIMI TRADE", Sociedad Anónima Cerrada

Dirección: 194044, Rusia, San Petersburgo, Tobolskaya ul.,3

Tel.: +7(812) 542-37-95, +7(812) 327 10 92

Fax: +7(812) 542 1501

E-mail.: savenkov@orimitrade.ru, mail@orimitrade.spb.ru

Web: www.orimitrade.ru

Persona de contacto: Alexander Savenkov

20. RUSSIAN TEA COMPANY

Dirección: 121471, Rusia, Moscú, calle Riabinovaya, edif. 45

Tel: +7 (495) 447-0556 ext.130- Nemtsov Mikhail, ext. 187

Fax: +7 (495) 446-58-74

E-mail: rusteaco@rusteaco.ru; mnemtsov@rusteaco.ru

Web: www.rusteaco.ru

Personas de contacto:

Nemtsov Mikhail Borisovich (Jefedel departamento de ventas de Moscú

MaksakovaOksana (asistentedeljefe) omaksakova@rusteaco.ru

Popov AndreyViktorovich (Director General)

21. "ST.-MEDIFARM" • JSC – solo yerbas y té medicinales

Dirección: ul.Planernaya, 3, korp.3, Moscú, Rusia, 125480

Tel.: +7 (495) 234-59-01 multi-channel

Fax: +7 (495) 496-71-20

E-mail: info@st-medifarm.ru

Web: www.st-medifarm.ru

Persona de contacto: SmirnovYuryNikolayevich - Director General

Vladimir (8-916-248-33-40)

22. SOS FOODS-AHMAD TEA

Celular: +7 910 412 01 17

Persona de contacto: OvcharovEvgeny

E-mail: evo@sdcecom.ru

Web: www.ahmadtea.ru

23. SEVERO-ZAPADNAYA CHAINAYA COMPANIA,

Sociedad Anónima Cerrada

Dirección: 194270, Sankt.Peterburg, Lesnoy prosp.,65, korp, 11

Tel.: +7 (812) 324 4114 / 245 0611 / 234 3501

Fax: +7 (812) 324 4103 / 234 1182

E-mail: info@sirkent.ru

Web: www.sirkent.ru

Persona de contacto: AndreyKlimov, director comercial

24. SEVCO

Dirección: 115303, Moscú, Calle Cantemirovskaya, edf. 17

Tel.: +7 495 937-88-33

Fax: +7 495 937-88-34

E-mail: secretar@sevco.ru ,bykov@sevco.ru

Web: www.sevco.ru

Persona de contacto: DopkachRaisa, Bykov Vadim Nikolaevich

25. "Tea, Coffee and Other Colonial Goods" Trade House • Ltd.

Dirección: per.Kamergersky, 3, Moscow, RF, 125009

Tel.: +7 (495) 258-67-97 / 692-08-36

Fax: +7 (495) 692-04-36

E-mail: info@tea-coffee.ru

Web: www.tea-coffee.ru

Persona de contacto: KliusaMariyaMikhaylovna (Director General)

26. ZAO "VOSTOCHNIY KUPEZ" (Tea club)

Dirección: calle: ShoseEntuziastov, ed.56, korpus 26, RF,

Tel./Fax: +7(495) 363-36-63, 304-59-27

E-mail: irina@tea-club.ru; info@tea-club.ru, kozina@tea-club2.ru

Web: www.tea-club.ru

Persona de contacto: Director: LeonidLeonidovichBoguslavsky;

Listado de importadores de República Dominicana

§ Antonio P. Hache & CO. C. X A.

Av. J. F. Kennedy, Edificio Hache, Santo Domingo

República Dominicana

Tel.: (1809) 541 – 1111

Fax: (1809) 542 – 6108

E-mail: compras@hache.com.do

Contacto: Sr. AntonioHache (Gerente de Compras)

§Ferreteria Americana C. X A.

Av. J. F. Kennedy Km 5 y 1/2, Santo Domingo, R.D.

República Dominicana

Tel.: (1809) 549 – 7777

Fax: (1809) 549 – 7536

E-mail: cvargas@americana.com.do

Contacto: Sr. Carlos Vargas

Observaciones: Importadores de maderasaserrada de pino.

§Importadora Dominicana de Maderas C. X A.

Av. Monumental esq. Antiguacarretera Duarte (a 100 mts. de la Autopista Duarte)
km.

12, Los Angeles, Santo Domingo

República Dominicana

Tel.: (1809) 549 – 3050

Fax: (1809) 561 – 8547

E-mail: indomaca@codetel.net.do / cperez@indomaca.com

Contacto: Cristina Perez (Gerente de Compras)

Observaciones: Importadores de una gran variedad de maderas, entre las que se encuentra madera aserrada de pino. Importan de Brasil, Bolivia, Guatemala y

Estados

Unidos.

La Nacional

Carretera de Mendoza No. 219, Sector Villa Faro, Santo Domingo, R. D

República Dominicana

Tel.: (1809) 594 – 8288

Fax: (1809) 595 – 2016

E-mail: Xioni_cuevas71@hotmail.com

Contacto: Maricarmen Attias (Gerente de Compras)

Observaciones: Importadores de madera bruta de Chile.

§ Maderas La Universal C. X A.

Ave Maximo Gómez Esq. Ave. Los Mártires Próximo Al Puente de Villa Mella,

Santo

Domingo

República Dominicana

Tel.: (1809) 566 – 5801

Fax: (1809) 567 – 6947

E-mail: l.universal@codetel.net.do /olgaravel@aol.com

Contacto: Sra. Olga Ravelo (Gerente de Compras)

Observaciones: Son importadores de madera aserrada de pino, actualmente importan

de la Argentina y de Estados Unidos.

§ Manuel Corripio C. X A.

Autopista Duarte km. 8, Santo Domingo, R. D.

República Dominicana

Tel.: (1809) 227 – 5555 / 566 – 9233

Fax: (1809) 567 – 2462

E-mail: j.robledo@codetel.net.do

Contacto: Sr. Jose Antonio

Observaciones: Confirmaron ser importadores de productos de madera. Se encuentran

importando actualmente de la Argentina.

§ Ochoa y Ochoa

Av. Duarte Km. 7, Santo Domingo, R.D.

República Dominicana

Tel.: (1809) 547 – 5666

Fax: (1809) 547 – 5551

E-mail: ochoa.ochoa@codetel.net.do § **Supreco S.A.**

Av. Kennedy, Edif. Hache, 2do. nivel, Santo Domingo, R.D.

República Dominicana

Tel.: (1809) 566 – 1111 ext. 2802

Fax: (1809) 566 – 4589

E-mail: s.hache@codetel.net.do

Contacto: Sr. Simon Hache (Gerente de Compras)

Observaciones: Interesados en contactarse con exportadores de madera especialmente

de pino Elliottis.

§ **Valiente Fernandez S.A.**

Av. Luperon frente al Aeropuerto de Herrera, Santo Domingo, R.D.

República Dominicana

Tel.: (1809) 549 – 5220

Fax: (1809) 549 – 5240

E-mail: valfesa@codetel.net.do

Contacto: Sr. Oscar ValienteHijo (Gerente de Compras)

1.2. Listado de importadores de Costa Rica

§ **Amanco Tubosistemas Costa Rica S.A**

Del puente Francisco J. Orlich 150 metros al oeste, La Asunción de Belén.

Apartado: 3482-1000

Costa Rica

Tel.: (506) 2209 – 3400

Fax: (506) 2239 – 0971

E-mail: info.costarica@mexichem.com / luis.solis@mexichem.com

Web: www.amanco.cr

Contacto: Luis Solis (Encargado de compras de madera)

Observaciones: Es una compañía industrial líder en Latinoamérica en la producción y mercadeo de sistemas de tuberías, conexiones y accesorios plásticos para la conducción de fluidos, principalmente agua, y otros tales como electricidad y gas. Se enfocan hacia los mercados de construcción predial (residencial y comercial), infraestructura y agricultura. Son importadores de madera aserrada de pino.

§ Aserradero y Depósito Belmonte

San Joaquín de Flores, Heredia

Costa Rica

Tel.: (506) 2265 – 1672 / 2265-1675

Fax: (506) 2440 – 3530

E-mail: depositobelmonte@gmail.com

Web: www.maderasbelmonte.com

Contacto: Rodrigo Silva (Administrador)

Observaciones: Organización con 20 años de experiencia en la producción, transformación y venta de maderas para la construcción. En el año 2001 la empresa se estableció en Costa Rica ofreciendo al mercado maderas preciosas y reforestadas tanto nacionales como importadas. Son importadores de madera aserrada de pino, entre otros tipos de madera e informaron estar importando de Honduras, Colombia y Chile.

§ Carruchas de Centroamérica S.A.

Santo Tomas costado Oeste de la Plaza de Deportes, Heredia, Heredia Central

Costa Rica

Tel.: (506) 2244 - 1964

Contacto: Junior Queen (Encargado de importaciones)

Observaciones: Confirmaron ser importadores de distintos tipos de madera.

§ **Global Development**

Cartago, Rio Azul – La Unión de Tres Ríos, 305 Montes de Oca

Costa Rica

Tel.: (506) 2274 – 3118

Fax: (506) 2274 – 3078

E-mail: pvent7@racsa.co.cr

Contacto: Pablo Moreno

Observaciones: Informaron ser importadores de madera, principalmente de caoba y en

ciertas ocasiones suelen importar madera de pino.

§ **Importaciones Joya J.R.**

San Sebastián

Costa Rica

Tel.: (506) 2227 – 2001 / 2227 – 4191

Fax: (506) 2227 – 2347

E-mail: jchavezcr@ice.co.cr

Observaciones: La empresa informo estar importando maderas, entre otros productos.

§ **Maderas Universales S.A.**

Paso Ancho 625 Sur de la Rotonda

Costa Rica

Tel.: (506) 2227 - 4549

Fax: (506) 2227 - 9776

E-mail: daroch@ice.co.cr

Contacto: David Rochwerger

Observaciones: Importadores de molduras y maderasaserrada de pino. La empresa se encuentraactualmente importando de Chile.

Ronda de Negóciios Feria Forestal Argentina

23 y 24 de septiembre – Posadas

Proargentina - Secretaria de Cooperativas, Comercio e Integración de Misiones

Importadores de República Dominicana, Emiratos Arabes y Canadá

Inscriptos Ronda de Compradores Madera y Muebles

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|--|-------------------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: ERVINO BORGMANN Y CARLOS BORGMANN SH | |
| 2. CUIT: 30-57466277-6 | |
| 3. Dirección AV LOS PROCERES Y SAN ALBERTO | |
| 4. Ciudad: CAPIOVI | |
| 5. Provincia: MISIONES | |
| 6. Tel/Fax: 03743-493060 | |
| 7. E-mail aserrborgmann2009@hotmail.com | |
| 8. Persona de Contacto: BORGMANN, JUAN | 9. Cargo: SOCIO |
| 10. Sitio en la web: | 11. Fecha de Nacimiento: 19/01/1950 |
| 12. Idiomas que habla: ESPAÑOL | 13. Necesita Interprete? SI |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|---|--|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 1975 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: ASERRADERO b. Secundaria: REMANUFACTURA DE MADERAS | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: UNO | |
| 17. Personal ocupado: 45 | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI X | X a. Esporádicamente • b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: % | |
| País – ESTADOS UNIDOS | |
| País - PARAGUAY | |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? X Sí • No | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? • Sí X No | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? • Sí • No | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. | |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | | |
| Impregnadas | | |
| Molduras | X 4409.10.00 | U\$S 620,- POR M3 |
| Finger | X 4407.10.00 | U\$S 600,- POR M3 |
| Tableros | X 4410.19.11 | U\$S 620,- POR M3 |
| Listones | | |
| Blank | | |
| Aberturas | | |
| Partes de Muebles | X 9403.90.10 | U\$S 650,- POR M3 |
| Pisos | | |
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | X 4409.10.00 | U\$S 450,- POR M3 |

| | | |
|------------------|--|--|
| Zócalos | | |
| Deck | | |
| Puertas y marcos | | |
| Otros | | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|--|-------------------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía : EL FUNDADOR S.R.L. | |
| 2. CUIT: 30-67245479-0 | |
| 3. Dirección ALEMANIA 1751 | |
| 4. Ciudad: ELDORADO | |
| 5. Provincia: MISIONES | |
| 6. Tel/Fax: (0054) 03751 423692 o 421895 | |
| 7. E-mail: elfundador@arnet.com.ar o ernestoreig@arnet.com.ar | |
| 8. Persona de Contacto: REIG ERNESTO PEDRO | 9. Cargo: SOCIO GERENTE |
| 10. Sitio en la web: | 11. Fecha de Nacimiento: 27/12/1967 |
| 12. Idiomas que habla: ESPAÑOL | 13. Necesita Interprete? |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|---|--|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 1994 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: Venta de Maderas de pino b. Secundaria: Vta. troncos de Pino | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: 1 | |
| 17. Personal ocupado: 3 | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI • X | X a. Esporádicamente • b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: | |
| País - ESPAÑA | 100 % |
| País - | |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? | |
| | X • Sí • No |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? | |
| | X • Sí • No |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? | |
| | X • Sí • No |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. MADERALIA ESPAÑA | 99/01/03/05/07/09 |
| b. FITECMA ARGENTINA | 2008 |
| c. FORESTAR MISIONES ARGENTINA | 2009 |
| d. SAO BENTOS BRASIL | 2007 |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | | |
| Impregnadas | | |
| Molduras | X | |
| Finger | X | |
| Tableros | | |
| Listones | X | |
| Blank | X | |
| Aberturas | | |
| Partes de Muebles | X | |
| Pisos | | |
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | | |

| | | |
|------------------|-------------------------------------|--|
| Zócalos | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Deck | | |
| Puertas y marcos | | |
| Otros | | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|--|-------------------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: ERVINO BORGMANN Y CARLOS BORGMANN SH | |
| 2. CUIT: 30-57466277-6 | |
| 3. Dirección AV LOS PROCERES Y SAN ALBERTO | |
| 4. Ciudad: CAPIOVI | |
| 5. Provincia: MISIONES | |
| 6. Tel/Fax: 03743-493060 | |
| 7. E-mail aserrborgmann2009@hotmail.com | |
| 8. Persona de Contacto: BORGMANN, JUAN | 9. Cargo: SOCIO |
| 10. Sitio en la web: | 11. Fecha de Nacimiento: 19/01/1950 |
| 12. Idiomas que habla: ESPAÑOL | 13. Necesita Interprete? SI |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|---|--|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 1975 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: ASERRADERO b. Secundaria: REMANUFACTURA DE MADERAS | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: UNO | |
| 17. Personal ocupado: 45 | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> a. Esporádicamente • b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: % | |
| País – ESTADOS UNIDOS | |
| País - PARAGUAY | |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? <input checked="" type="checkbox"/> Sí • No | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? <input checked="" type="checkbox"/> Sí X No | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? <input checked="" type="checkbox"/> Sí • No | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. | |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | | |
| Impregnadas | | |
| Molduras <input checked="" type="checkbox"/> | 4409.10.00 | U\$S 620,- POR M3 |
| Finger <input checked="" type="checkbox"/> | 4407.10.00 | U\$S 600,- POR M3 |
| Tableros <input checked="" type="checkbox"/> | 4410.19.11 | U\$S 620,- POR M3 |
| Listones | | |
| Blank | | |
| Aberturas | | |
| Partes de Muebles <input checked="" type="checkbox"/> | 9403.90.10 | U\$S 650,- POR M3 |
| Pisos | | |
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres <input checked="" type="checkbox"/> | 4409.10.00 | U\$S 450,- POR M3 |
| Zócalos | | |
| Deck | | |
| Puertas y marcos | | |

| | | |
|-------|--|--|
| Otros | | |
|-------|--|--|

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | | |
|--|--|-------------------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: ASERRADERO AGUILAR S.R.L. | | |
| 2. CUIT: 30-70794961-5 | | |
| 3. Dirección: Ruta Pcial 17 – Km 17 | | |
| 4. Ciudad: 9 de Julio – Dpto Eldorado | | |
| 5. Provincia: Misiones | | |
| 6. Tel/Fax: 03751 495100 495090 | | |
| 7. E-mail: asag@ceel.com.ar / raul.madeco@gmail.com | | |
| 8. Persona de Contacto: Raúl Alberto Aguilar | | 9. Cargo: Socio Gerente |
| 10. Sitio en la web: | | 11. Fecha de Nacimiento: 08-03-1955 |
| 12. Idiomas que habla: Español | | 13. Necesita Interprete? SI |

B. ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA

| | | |
|---|--|--|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: | | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: Aserradero | | b. Secundaria: Remanufactura |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: dos | | |
| 17. Personal ocupado: 52 | | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | | |
| SI • | <input checked="" type="checkbox"/> a. Esporádicamente | <input type="checkbox"/> b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: | | % |
| País - Brasil | | |
| País - | | |
| País - | | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? | | <input checked="" type="checkbox"/> Si • No |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? | | <input checked="" type="checkbox"/> Si • No |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? | | <input type="checkbox"/> Si • No |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes Maderalia – Fitecma - etc. | | |
| Evento y país en que se realizó | | Año |
| a. | | |
| b. | | |
| c. | | |
| d. | | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
|---|-------------------------------------|---------------------------|
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Impregnadas | | |
| Molduras | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Finger | | |
| Tableros | | |
| Listones | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Blank | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Aberturas | | |
| Partes de Muebles | | |
| Pisos | | |
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Zócalos | <input checked="" type="checkbox"/> | |

| | | |
|------------------|---|--|
| Deck | X | |
| Puertas y marcos | | |
| Otros | | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|---|-------------------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: ASAGUAY S.A. | |
| 2. CUIT: 30-70848131-5 | |
| 3. Dirección: ruta nacional n 12, km 1544 Eldorado Misiones | |
| 4. Ciudad: Eldorado | |
| 5. Provincia: Misiones | |
| 6. Tel/Fax: (03751) 424665 – 425100 | |
| 7. E-mail: asaguaysa@arnet.com.ar | |
| 8. Persona de Contacto: Weidenbacher andres | 9. Cargo: administracion |
| 10. Sitio en la web: | 11. Fecha de Nacimiento: 04/02/1987 |
| 12. Idiomas que habla: español, portugues | 13. Necesita Interprete? |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|---|--|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 1984 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: aserrado de madera, remanufactura en gral. b. Secundaria: chip, aserrín. | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: 3 | |
| 17. Personal ocupado: 70 | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI • | • a. Esporádicamente • b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: % | |
| País - | |
| País - | |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? • Si • No | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? • Si • No | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? • Si • No | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | |
| Año | |
| a. | |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| | | |
|---|--|---------------------------|
| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | Si Pino y eucaliptus, todo tipo de medidas de tablas y tirantería en gral. | |
| Impregnadas | Si | |
| Molduras | Si De pino, finger, eucaliptus, contramarcos, etc. | |
| Finger | Si | |
| Tableros | Si De medidas hasta 1 x 2,40 | |
| Listones | | |
| Blank | | |
| Aberturas | Si | |
| Partes de Muebles | | |
| Pisos | | |

| | | |
|---------------------|----|--|
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | Si | De todas las medidas |
| Zócalos | | |
| Deck | | |
| Puertas y marcos | Si | Productos especiales, de eucaliptus o de pino, alta calidad. |
| | | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|---|---|
| 1. Nombre de la Compañía: FORESTAL GUARANI S.A. | |
| 2. CUIT: 3-60708698-9 | |
| 3. Dirección AV. SANTA CATALINA 2755 | |
| 4. Ciudad: POSADAS | |
| 5. Provincia: MISIONES | |
| 6. Tel/Fax: 03752 – 425995 - 445200 | |
| 7. E-mail: forqua@arnetbiz.com.ar | |
| 8. Persona de Contacto: Pedro López Vinader – Christian Lamiaux | 9. Cargo: Presidente - Gerente respect. |
| 10. Sitio en la web: | 11. Fecha de Nacimiento: |
| 12. Idiomas que habla: | 13. Necesita Interprete? |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|---|------------------------|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 20/09/1984 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: Fabrica viv madera y remanufactura | b. Secundaria: |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: Uno | |
| 17. Personal ocupado: 40 (cuarenta) | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI • | • a. Esporádicamente X |
| | • b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: | |
| País – EE UU | % |
| País - ESPAÑA | |
| País - BRASIL | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? | • Si X • No |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? | • Si X • No |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? | • Si X • No |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. Feria del mueble - Brasil | |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | | |
| Impregnadas | x | |
| Molduras | x | |
| Finger | x | |
| Tableros | x | |
| Listones | | |
| Blank | x | |
| Aberturas | x | |
| Partes de Muebles | | |
| Pisos | x | |

| | | |
|---------------------|-------------------------------------|--|
| Viviendas de Madera | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Machimbres | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Zócalos | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Deck | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Puertas y marcos | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| Otros | | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|---|--|
| 1. Nombre de la Compañía: MERCOPALLET S.R.L. | |
| 2. CUIT: 30-70885449-9 | |
| 3. Dirección: Planta Industrial: Ruta Nacional 118 Km. 60,5 | |
| 4. Ciudad: Colonia Santa Rosa | |
| 5. Provincia: Corrientes | |
| 6. Tel/Fax: 03782-15403049 / 011-4896-2345 | |
| 7. E-mail: info@mercopallet.com.ar | |
| 8. Persona de Contacto: Houchmand Sabeti / Ariel Sabeti | 9. Cargo: Titular |
| 10. Sitio en la web: www.mercopallet.com.ar | 11. Fecha de Nacimiento: 05/10/49 y 02/02/77 |
| 12. Idiomas que habla: Inglés, Farsi, Español | 13. Necesita Interprete? No |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|--|---|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 2004 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: Aserradero b. Secundaria: | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: 1 | |
| 17. Personal ocupado: 76 | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI <input checked="" type="checkbox"/> | • a. Esporádicamente <input type="checkbox"/> b. Sistemáticamente <input checked="" type="checkbox"/> |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: % | |
| País – ESTADOS UNIDOS | 100 |
| País - | |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? • Si <input type="checkbox"/> x No <input checked="" type="checkbox"/> | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? x Sí <input checked="" type="checkbox"/> • No <input type="checkbox"/> | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? x Sí <input checked="" type="checkbox"/> • No <input type="checkbox"/> | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. FENAM – BRASIL | |
| b. CHILE | |
| c. FERIA FORESTAL – FITECTMA – EXPO LOGISTICA - ARGENTINA | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
|---|--|---------------------------|
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | FENCING – APG – FURRING – COMPONENTES DE PALLETS | --- |
| Impregnadas | | |
| Molduras | | |
| Finger | | |
| Tableros | | |
| Listones | | |
| Blank | | |
| Aberturas | | |
| Partes de Muebles | | |
| Pisos | | |

| | | |
|---------------------|--|--|
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | | |
| Zócalos | | |
| Deck | | |
| Puertas y marcos | | |
| Otros | | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|---|-----------------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: PANDA SRL | |
| 2. CUIT: 30-60419769-0 | |
| 3. Dirección Ruta 12 Km 27.5 | |
| 4. Ciudad: CANDELARIA | |
| 5. Provincia: MISIONES | |
| 6. Tel/Fax: 03754 493394 | |
| 7. E-mail: pisospandasrl@gmail.com.ar | |
| 8. Persona de Contacto: marczewski mariano jose | 9. Cargo: asesor tecnico |
| 10. Sitio en la web: | 11. Fecha de Nacimiento: 15-08-60 |
| 12. Idiomas que habla: portugués y algo de inglés técnico | 13. Necesita Interpretar? si |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|---|---------------------------|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 1985 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: fabrica de pisos | b. Secundaria: aserradero |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: uno | |
| 17. Personal ocupado: 18 | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI • • a. Esporádicamente X • b. Sistemáticamente | |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: % | |
| País –Italia | |
| País –USA | |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? • Si X • No | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? • Si • No X | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? • Si • No X | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó Año | |
| a. Ronda de negocio en el centro del conocimiento Posadas, Misiones | 2010 |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|
| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | X X | |
| Impregnadas | | |
| Molduras | | |
| Finger | | |
| Tableros | X (X) | |
| Listones | | |
| Blank | | |
| Aberturas | | |
| Partes de Muebles | | |

| | | |
|---------------------|---|--|
| Pisos | <input checked="" type="checkbox"/> XXX | |
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | | |
| Zócalos | <input checked="" type="checkbox"/> XX | |
| Deck | <input checked="" type="checkbox"/> XX | |
| Puertas y marcos | | |
| Otros | | |

XXX principal producto y de mayor interes
 XX productos de segundo nivel en importancia
 X productos de tercer nivel de interes e importancia
 (X) productos en desarrollo

Todos los productos que se listan , son de madera nativas o eucalipto

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|--|-------------------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: Pensar en Madera | |
| 2. CUIT: ----- | |
| 3. Dirección: Avda. Mitre 1743 | |
| 4. Ciudad: Posadas | |
| 5. Provincia: Misiones | |
| 6. Tel/Fax: 03752-1537 4547 | |
| 7. E-mail: contacto.pensarenmadera@gmail.com | |
| 8. Persona de Contacto: María Carla Chini | 9. Cargo: ----- |
| 10. Sitio en la web: www.pensarenmadera.com.ar | 11. Fecha de Nacimiento: 26/08/1980 |
| 12. Idiomas que habla: Español/Inglés –principiante. | 13. Necesita Interprete? si |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|---|--|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 2010 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: Mobiliario | b. Secundaria: Puertas, Ventanas y Estructuras |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: uno | |
| 17. Personal ocupado: ----- | |

| | |
|---|--|
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI • | • a. Esporádicamente • b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: _____ % | |
| País - _____ | |
| País - _____ | |
| País - _____ | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? • Si • X No | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? • Si • X No | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? • Si • X No | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. | |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
|---|---|---------------------------|
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | X - Muebles y accesorios -mesas, estantes, bibliotecas, camas, desayunadores, lámparas, porta cuadros, entre otros- de diferentes estilos que son el resultado de un riguroso proceso desde la concepción de una idea a la ejecución de un prototipo plasmados según las necesidades del usuario. Productos/Objetos hechos en madera sola o conjugada con otros materiales, dándole a la madera un tratamiento altamente calificado para darle mayor duración y destacar la belleza propia de este elemento. | |
| Maderas Aserradas | | |
| Impregnadas | | |
| Molduras | | |
| Finger | | |

| | | |
|---------------------|---|--|
| Tableros | | |
| Listones | | |
| Blank | | |
| Aberturas | X | |
| Partes de Muebles | X | |
| Pisos | | |
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | | |
| Zócalos | | |
| Deck | | |
| Puertas y marcos | X Destacadas por su diseño. Las puertas, ventanas y aberturas en general son piezas únicas y con gran impacto visual que se adaptan a las necesidades del cliente, ofreciendo seguridad por la tecnología y los materiales empleados para la fabricación. | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|---|-----------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: GARRUCHOS S.A. (POMERA Maderas) | |
| 2. CUIT: 30-57621005-8 | |
| 3. Dirección: Paraguay 1535 | |
| 4. Ciudad: Buenos Aires | |
| 5. Provincia: Argentina | |
| 6. Tel/Fax: (11) 4872 1154 | |
| 7. E-mail: ffav@pomera.com.ar | |
| 8. Persona de Contacto: Federico FAVRO VELO | 9. Cargo: Jefe de Ventas |
| 10. Sitio en la web: www.pomera.com.ar | 11. Fecha de Nacimiento: |
| 12. Idiomas que habla: Español, Inglés, Portugués | 13. Necesita Interprete? NO |

B. ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA

| | | |
|--|---|------|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: | | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: Foresto-Industria | b. Secundaria: Silvopastoril | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: 4 | | |
| 17. Personal ocupado: 140 | | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | | |
| SI • | • a. Esporádicamente ✓ b. Sistemáticamente | |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: % | | |
| País – Francia | | |
| País – Canada-USA | | |
| País - Asia | | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? | ✓ Si • No | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? | ✓ Si • No | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? | ✓ Si • No | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | | |
| Evento y país en que se realizó | | Año |
| a. Congreso Forestal Mundial | | 2010 |
| b. FEMADE Brasil | | 2010 |
| c. | | |
| d. | | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| | | |
|---|---|-------------|
| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
| Descripción | | |
| Detalle y Posición Arancelaria | | |
| Rango de Precio FOB (USD) | | |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | Tablas en Bruto / S4S / E4E | 250-400 /m3 |
| Impregnadas | Tablas en Bruto / S4S / E4E, Machimbres / Decks | 300-450 /m3 |
| Molduras | | |
| Finger | Componentes para Aberturas | 450-500 /m3 |

| | | |
|---------------------|--|-------------|
| Tableros | | |
| Listones | | |
| Blank | Blanks Bruto / S4S | 400-500 /m3 |
| Aberturas | | |
| Partes de Muebles | Tablas en Bruto / S4S / E4E | 300-400 /m3 |
| Pisos | | |
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | Machimbres diversos espesores/perfiles | 380-500 /m3 |
| Zócalos | | |
| Deck | De Pino Impregnado | 450-600 /m3 |
| Puertas y marcos | | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|---|-----------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: VALERIO OLIVA SACIA | |
| 2. CUIT: 30584499768 | |
| 3. Dirección: RUTA 12 KM 13 | |
| 4. Ciudad: GARUPA | |
| 5. Provincia: MISIONES | |
| 6. Tel/Fax: 03752-491158 | |
| 7. E-mail: misiones@valeriooliva.com | |
| 8. Persona de Contacto: Edgardo Oliva | 9. Cargo: Director |
| 10. Sitio en la web: www.valeriooliva.com | 11. Fecha de Nacimiento: |
| 12. Idiomas que habla: | 13. Necesita Interprete? si |

B. ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA

| | |
|--|--|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 1984 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: aserradero de pino con remanufactura b. Secundaria: | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: 2 | |
| 17. Personal ocupado: 70 en Misiones | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI <input checked="" type="checkbox"/> | • a. Esporádicamente <input type="checkbox"/> x b. Sistemáticamente <input type="checkbox"/> |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: | |
| País -BRASIL | % |
| País - | 100% |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. | |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|
| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | | |
| Impregnadas | | |
| Molduras | | |
| Finger | | |
| Tableros | | |
| Listones | | |
| Blank | | |
| Aberturas | | |
| Partes de Muebles | PATAS DE CAMA | 4412.99.00 4407.10.00 |

| | | |
|---------------------|----------------|--|
| | FLEJES DE CAMA | |
| Pisos | | |
| Viviendas de Madera | | |
| Machimbres | | |
| Zócalos | | |
| Deck | | |
| Puertas y marcos | | |
| Otros | | |

| |
|--|
| |
|--|

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|---|------------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: Villalonga Industrial y Comercial s.r.l. | |
| 2. CUIT: 30-70993834-3 | |
| 3. Dirección: Ruta 12 Lote 12 Manzana 29 | |
| 4. Ciudad: Garupá | |
| 5. Provincia: Misiones | |
| 6. Tel/Fax: 03752-300158 /03752465616 | |
| 7. E-mail: villalongaindustrial@hotmail.com | |
| 8. Persona de Contacto: Fachinello Guillermo | 9. Cargo: |
| 10. Sitio en la web: no | 11. Fecha de Nacimiento: |
| 12. Idiomas que habla: castellano | 13. Necesita Interprete?: no |

B. ACTIVIDAD ECONOMICA DE LA EMPRESA

| | |
|---|--|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 2007 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: maderera y construccion b. Secundaria: | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: uno | |
| 17. Personal ocupado: | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI • | • a. Esporádicamente • b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: % | |
| País - | |
| País - | |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? • Si • No | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? • Si • No | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? • Si • No | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. | |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | X | |
| Impregnadas | X | |
| Molduras | X | |
| Finger | | |
| Tableros | | |
| Listones | X | |
| Blank | | |
| Aberturas | X | |

| | | |
|---------------------|---|--|
| Partes de Muebles | | |
| Pisos | X | |
| Viviendas de Madera | X | |
| Machimbres | X | |
| Zócalos | X | |
| Deck | X | |
| Puertas y marcos | X | |
| Otros | | |

A. DATOS DE LA EMPRESA

| | |
|---|-----------------------------|
| 1. Nombre de la Compañía: tierra roja sa | |
| 2. CUIT: 30672491505 | |
| 3. Dirección ruta 12 km 1525 | |
| 4. Ciudad: montecarlo | |
| 5. Provincia: misiones | |
| 6. Tel/Fax: 03751 – 480793 | |
| 7. E-mail: tierraroja@ceel.com.ar | |
| 8. Persona de Contacto: martin moises pepermans | 9. Cargo: presidente |
| 10. Sitio en la web: www.tierrarojasa.com.ar | 11. Fecha de Nacimiento: |
| 12. Idiomas que habla: español | 13. Necesita Interprete? Si |

B. ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA

| | |
|--|---|
| 14. Año de fundación/ Inicio de actividades: 1996 | |
| 15. Rama de actividad: a. Principal: fabrica de pisos b. Secundaria: aserradero | |
| 16. Cantidad de establecimientos que posee: 1 | |
| 17. Personal ocupado: 63 | |
| 18. ¿Su empresa exporta? (marcar con una cruz) | |
| SI • | <input checked="" type="checkbox"/> a. Esporádicamente • <input type="checkbox"/> b. Sistemáticamente |
| 19. Principales mercados de las exportaciones: % | |
| País - Europa | |
| País - | |
| País - | |
| 20. a. ¿Participó anteriormente en rondas de negocios? <input checked="" type="checkbox"/> Sí • <input type="checkbox"/> No | |
| b. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Internacionales? • <input type="checkbox"/> Sí <input checked="" type="checkbox"/> No | |
| c. ¿Participó en ferias y/o exposiciones Nacionales? <input checked="" type="checkbox"/> Sí • <input type="checkbox"/> No | |
| d. En caso afirmativo (puntos a y b) especifique las más importantes | |
| Evento y país en que se realizó | Año |
| a. argentina | 2008 |
| b. | |
| c. | |
| d. | |

C. PRODUCTOS QUE OFRECE

| | | |
|---|---------------------------------------|----------------------------------|
| 21. Marcar con una X los productos que ofrece / produce | | |
| Descripción | Detalle y Posición Arancelaria | Rango de Precio FOB (USD) |
| Muebles de Jardín o Exterior | | |
| Maderas Aserradas | | |
| Impregnadas | | |
| Molduras | | |

| | | | |
|---------------------|---|-----------------|---|
| Finger | | | |
| Tableros | | | |
| Listones | | | |
| Blank | | | |
| Aberturas | | | |
| Partes de Muebles | | | |
| Pisos | x | 4409.29.00.900M | Varian según especies, calidades y medidas.- |
| Viviendas de Madera | | | |
| Machimbres | | | |
| Zócalos | | | |
| Deck | | | |
| Puertas y marcos | | | |
| Otros | | | |

Inscriptos Misión Comercial a Centro América

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|--|--------------|---|-------------------|----------|--------|
| EMPRESA | | ESTABLECIMIENTO DON GUILLERMO S.R.L. | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | SR. ALFREDO M. GRUBER | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁ/N | | SR. ALFREDO M. GRUBER | | | |
| CUIT | | 33-64041858-9 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | Ruta Pcial 17 – Sgo de Liniers, Casilla de Correo Nº 80 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | Ruta Pcial 17 – Sgo de Liniers | | | |
| CODIGO POSTAL | 3380 | LOCALIDAD / PROVINCIA | | MISIONES | |
| TELEFONO | 03751 421904 | CELULAR | 03751 15661245 | FAX | 421091 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | donguillermosrl@ceel.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | www.donguillermosrl.com.ar | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | Aserradero – Remanufactura –Forestaciones – Construcción de Viviendas de Madera. | | | |

SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA

- x SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA
x CASAS PREFABRICADAS

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
|---|---|
| 4407.1000 - 4409.10.00- 4410.1129 /1210 - 4411.1210 4418.2000- 9406.00.91 | Maderas Aserradas, Impregnadas, Molduras, Finger , Tableros, Listones, Blank , Aberturas, Partes de Muebles, Pisos, Viviendas de Madera |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
|--|--------------------------------|--|--|
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | EEUU- BRASIL. ESPAÑA - URUGUAY | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|--|--------------|--|-------------------|-----|--------------|
| EMPRESA | | ASERRADERO EL LAGO S.R.L. | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | ANIBAL E. TONIOLO | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁ/N | | ANIBAL E. TONIOLO | | | |
| CUIT | | 30-65569056-1 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | Ruta Nacional 12 Km 1545 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | Ruta Nacional 12 Km 1545 | | | |
| CODIGO POSTAL | 3380 | LOCALIDAD / PROVINCIA | MISIONES | | |
| TELEFONO | 03751 242623 | CELULAR | 03751 15440584 | FAX | 03751 424623 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | ellago@arnetbiz.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | ASERRADERO – REMANUFACTURA | | | |

SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA

X SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA

CASAS PREFABRICADAS

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
|--|--|
| 4421- 4409 – 4409.10 | FINGER, MOLDURAS, MACHIMBRES, TABLEROS, |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
|--|--------------------------------|--|--|
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | ESPAÑA –EEUU – CANADA Y BRASIL | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|---|--------------|--|--------------------|-----|--------|
| EMPRESA | | ECOMADERA SH | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | BARRIOS ARRECHEA IGNACIO | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁN | | BARRIOS ARRECHEA IGNACIO, SOCIO GERENTE RONALDO OMAR BLOHSEL, SOCIO | | | |
| CUIT | | 30707997326 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | RUTA 12 KM 8.5 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | RUTA 12 KM 8.5 | | | |
| CODIGO POSTAL | 3300 | LOCALIDAD / PROVINCIA | POSADAS - MISIONES | | |
| TELEFONO | 03752-483220 | CELULAR | 3752-15511510 | FAX | 483220 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | Ignacio@ecomadera.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | www.ecomadera.com.ar | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | | | | |
| <p>SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA</p> <p><input type="checkbox"/> CASAS PREFABRICADAS</p> | | | | | |

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| | |
|--|--|
| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
| 9403.60 4410 - 4409 | MUEBLES DE MADERA PARA JARDIN, TABLEROS, MOLDURAS |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| | | | |
|--|--|--|--|
| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|--|--------------|--|------------------------|-----|--------|
| EMPRESA | | NADKABE SAIC | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | Luis María HAHN | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁ/N | | Ing. Gabriel A. Marangoni | | | |
| CUIT | | 30-59 57 83 85-9 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | Ruta Nac. 12 Km 1476,5– 3334 Puerto Rico – Misiones – Arg. | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | Ruta Nac. 12 Km 1476,5– 3334 Puerto Rico – Misiones – Arg. | | | |
| CODIGO POSTAL | 3334 | LOCALIDAD / PROVINCIA | PUERTO RICO - MISIONES | | |
| TELEFONO | 03743-421269 | CELULAR | 03743-15547618 | FAX | 420650 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | nadkabe@prico.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | www.aserradero-nadkabe.com.ar | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | Aserradero - Forestaciones | | | |

SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA

SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA

CASAS PREFABRICADAS

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
|--|--|
| 4407.10 4409.10 | Madera de Pino Resinoso: Tablas – Tirantes - en Bruto y/o Cepillado Machimbres – Finger Joint |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
|--|--|--|--|
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|--|--------------|---|-----------------------|-----|--------------|
| EMPRESA | | RUBERLAC S.A. | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | RODOLFO WEBER | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁ/N | | RODOLFO WEBER, PRESIDENTE | | | |
| CUIT | | 30-61929863-9 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | RUTA NAC. 12 KM. 1.466,5 – PUERTO RICO, MISIONES | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | RUTA NAC. 12 KM. 1.466,5 – PUERTO RICO, MISIONES | | | |
| CODIGO POSTAL | 3334 | LOCALIDAD / PROVINCIA | PUERTO RICO, MISIONES | | |
| TELEFONO | 03743-420961 | CELULAR | 03743-15418386 | FAX | 03743-420961 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | ruberlac@prico.com.ar ; ruberlac@hotmail.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | ruberlac.com.ar | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | ASERRADERO Y ELABORACION DE MACHIMBRE, TABLEROS FINGER JOINT, VIGAS, ETC. | | | |
| <p>SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA</p> <p>£ <input checked="" type="checkbox"/> SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA</p> <p><input type="checkbox"/> CASAS PREFABRICADAS</p> | | | | | |

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| | |
|--|---|
| POSICION ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
| 4421.9000.900X | DOOR STILE (COMPONENTE PARA PUERTA); TABLEROS PARA MUEBLES CON FINGER, ETC. |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| | | | |
|--|-----------------------------------|--|----------------|
| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | U\$S 1.872.820 | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | U\$S 2.225.356 |
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | USA, CANADA, JAPON, FRANCIA, ETC. | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|--|----------------|---|--------------------|-----|--------|
| EMPRESA | | NEA GESTION SRL | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | Marangoni Gabriel Alejandro | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁ/N | | Idem | | | |
| CUIT | | 33 – 69814787-9 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | Av. Paraguay 25 y Ruta Nac. 12 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | Idem | | | |
| CODIGO POSTAL | 3380 | LOCALIDAD / PROVINCIA | Eldorado, Misiones | | |
| TELEFONO | 03751 - 423105 | CELULAR | 15661440 | FAX | 423015 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | gmarangoni@neagestion.com | | | |
| PAGINA WEB | | www.neagestion.com | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | Atención para la industria de la madera, importación y exportación de productos madereros | | | |

SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA

£ SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA xx

CASAS PREFABRICADAS

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| | |
|--|--|
| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
| Posición 44 | |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| | | | |
|--|--|--|--|
| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | |
|---|---|-----------------------|------------------|
| EMPRESA | NATIVAS | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | CERVINO LUIS | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁN | JORGE ZALLIO GERENTE | | |
| CUIT | 20-08532940-6 | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | Bo Independencia Km 18 | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | Bo Independencia Km 18 | | |
| CODIGO POSTAL | 3380 | LOCALIDAD / PROVINCIA | MISIONES |
| TELEFONO | 03751 425065 | CELULAR | FAX 03751 426422 |
| CORREO ELECTRÓNICO | nativas@ceel.com.ar | | |
| PAGINA WEB | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | Aserradero de maderas nativas y Fabricación de pisos. | | |

SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA

x SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA

CASAS PREFABRICADAS

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
|--|---|
| 4403 4409.29 | MADERAS NATIVAS DURAS Y SEMIDURAS, PISOS, MOLDURAS, ZOCALOS, DECK, TORNEADOS EN MADERAS |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
|--|-----------------|--|--|
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | ITALIA - ESPAÑA | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|--|--------------|--|---------------------|------------------|--|
| EMPRESA | | FORESTEC S.A. | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | MARCELO ROBERTO TOLLER | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁ/N | | MARCELO ROBERTO TOLLER | | | |
| CUIT | | 30-71060843-8 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | Ruta Nac. 12 Km 1544 – 3380 Eldorado – Misiones – Arg. | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | Ruta Nac. 12 Km 1544 – 3380 Eldorado – Misiones – Arg. | | | |
| CODIGO POSTAL | 3380 | LOCALIDAD / PROVINCIA | ELDORADO - MISIONES | | |
| TELEFONO | 03751 424664 | CELULAR | 03751 15442152 | FAX 03751 420581 | |
| CORREO ELECTRÓNICO | | forestec@ceel.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | Aserradero - Remanufactura | | | |

SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA

SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA

CASAS PREFABRICADAS

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
|--|--|
| 4410.11 – 4412.19.00 4421. – 4409.10.00 | Tableros – Vigas Multilaminadas, Finger Joint – Machimbres - |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
|--|--|--|--|
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|--|-----------------|------------------------------------|-----------------------|-----|---------------------|
| EMPRESA | | MA GRAL S.A. | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | SATO, CARLOS PAULINO | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁ/N | | SATO, CARLOS PAULINO | | | |
| CUIT | | 30-63971657-7 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | RUTA NAC. Nº 12 KM 1363.5 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | RUTA NAC. Nº 12 KM 1363.5 | | | |
| CODIGO POSTAL | 3308 | LOCALIDAD / PROVINCIA | CANDELARIA - MISIONES | | |
| TELEFONO | +54+3752+493875 | CELULAR | +54+3752+65822 2 | FAX | +54+3752+49312 0 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | magralsa@arnet.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | ASERRADERO - REMANUFACTURA DE PINO | | | |
| <p>SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> X SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA</p> <p><input type="checkbox"/> CASAS PREFABRICADAS</p> | | | | | |

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| | |
|--|--|
| POSICION ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
| | MADERA SECA DE HORNO, FINGER JOINT, MACHIMBRES, TABLEROS, VIGAS MULTILAMINADAS, PARTES DE MUEBLES. |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| | | | |
|--|--|--|--|
| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|---|--------------|---|----------------|-----|--------------|
| EMPRESA | | EL FUNDADOR S.R.L. | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | REIG ERNESTO | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁN | | REIG ERNESTO | | | |
| CUIT | | 30-67245479-0 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | Alemania 1751 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | Acceso Alto Paraná – Puerto Esperanza | | | |
| CODIGO POSTAL | 3380 | LOCALIDAD / PROVINCIA | MISIONES | | |
| TELEFONO | 03751 423692 | CELULAR | 03751 15660672 | FAX | 03751 423692 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | elfundador@arnet.com.ar ernestoreig@arnet.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | REMANUFACTURA | | | |
| <p>SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA</p> <p>X <input type="checkbox"/> SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA</p> <p><input type="checkbox"/> CASAS PREFABRICADAS</p> | | | | | |

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| | |
|--|--|
| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
| 4424.90 4418.10 | FINGER, REMANUFACTURAS, TABLEROS, FINGER VIGAS MULTILAMINADAS , PREMARCOS , MOLDURAS |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| | | | |
|--|------------------------|--|--|
| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | ESPAÑA - EEUU Y BRASIL | | |

FICHA DE INSCRIPCIÓN EN LA MISIÓN

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|---|-----------------|------------------------------------|-----------------------|-----|---------------------|
| EMPRESA | | MA GRAL S.A. | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | SATO, CARLOS PAULINO | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁN | | SATO, CARLOS PAULINO | | | |
| CUIT | | 30-63971657-7 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | RUTA NAC. Nº 12 KM 1363.5 | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | RUTA NAC. Nº 12 KM 1363.5 | | | |
| CODIGO POSTAL | 3308 | LOCALIDAD / PROVINCIA | CANDELARIA - MISIONES | | |
| TELEFONO | +54+3752+493875 | CELULAR | +54+3752+65822 2 | FAX | +54+3752+49312 0 |
| CORREO ELECTRÓNICO | | magralsa@arnet.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | ASERRADERO - REMANUFACTURA DE PINO | | | |

SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA

X SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA

CASAS PREFABRICADAS

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| | |
|--|--|
| POSICIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
| | MADERA SECA DE HORNO, FINGER JOINT, MACHIMBRES, TABLEROS, VIGAS MULTILAMINADAS, PARTES DE MUEBLES. |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| | | | |
|--|--|--|--|
| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | | | |

Para ser completada por aquellas empresas/entidades/individuos que confirmen su interés en participar en la MISIÓN COMERCIAL DEL SECTOR FORESTO INDUSTRIAL COSTA RICA Y REPUBLICA DOMINICANA.

1.-DATOS DE SU EMPRESA

| | | | | | |
|---|-----------------|--|-----------------------------|-----|--|
| EMPRESA | | GARRUCHOS S.A. (POMERA MADERAS) | | | |
| APELLIDO, NOMBRE DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA | | | | | |
| APELLIDO, NOMBRE Y CARGO DE LA/S PERSONA/S QUE VIAJARÁ/N | | Eduardo Fernández (Gerente Industrial) Federico Favro Velo (Jefe de Ventas) | | | |
| CUIT | | | | | |
| DIRECCIÓN DE LA OFICINA COMERCIAL | | Paraguay 1535 C1061ABC Buenos Aires | | | |
| DIRECCIÓN DE LA PLANTA | | Ruta Nac. 14 Km 759 | | | |
| CODIGO POSTAL | 3342 | LOCALIDAD / PROVINCIA | Gdor. Virasoro – Corrientes | | |
| TELEFONO | (03756) 493 134 | CELULAR | (011) 15 5812 6044 | FAX | |
| CORREO ELECTRÓNICO | | ffav@pomera.com.ar | | | |
| PAGINA WEB | | www.pomera.com.ar | | | |
| ACTIVIDAD DE LA EMPRESA | | Foresto-industria | | | |
| <p>SECTOR AL QUE PERTENECE LA EMPRESA</p> <p>£ <input checked="" type="checkbox"/> SECTOR MADERAS Y MUEBLES DE MADERA</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> CASAS PREFABRICADAS</p> | | | | | |

2.-INFORMACION SOBRE EL/LOS PRODUCTO/S QUE SE OFRECERAN

| POSICION ARANCELARIA DE PRODUCTOS QUE DESEA EXPORTAR | DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PRODUCTO Y/ O PRINCIPALES USOS |
|--|--|
| 4407.10 4407.29 4407.99 4409.10 4421.90 | |

3.- INFORMACIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA EXPORTADORA DE LA EMPRESA

| EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2008 | | EXPORTACIONES ESTIMADAS TOTALES DE SU EMPRESA AÑO 2007 | |
|--|--|--|--|
| PAISES DESTINO DE EXPORTACIONES | Francia, UK, Sudáfrica, Vietnam, Japon, Canada, USA, Mexico, Brasil, Uruguay Paraguay, Centroamérica | | |

BOLETIN ELECTRONICO N° XX

MISIONES EXPORTA

Actividades a realizar: capacitación, relevamiento de información, de la oferta exportable, reuniones técnicas, etc.

Oportunidades de negocios

Información básica de países

Calendario de eventos: Participación en ferias internacionales, Ronda de negocios y Misiones comerciales

Información estadística de comercio exterior

Listado inscriptos seminarios

| | NOMBRE | EMPRESA | MAIL |
|----|---------------------------|---------------------|--|
| 1 | Cristha Arntzen | COOP MONTECARLO | carntzen@aguantadora.com |
| 2 | Alfredo Bochert | COOP MONTECARLO | |
| 3 | ANDRES VAN DOMSELAAR | HREÑUK S.A. | export@rosamonte.com.ar |
| 4 | FERNANDO GARNERO | ADUANA POSADAS | fgarnero@afip.gov.ar |
| 5 | RAMON GONZALEZ | ADUANA OBERA | |
| 6 | MARIO DIAZ | ADUANA OBERA | |
| 7 | CESAR GABRIEL BERNAL | FACULTAD INGENIERIA | com_50@hotmail.com |
| 8 | GUSTAVO ARIEL ESQUIVEL | CALO | sectorcomercial@calobera.com.ar laoberena@yahoo.com.ar |
| 9 | MARCO ANTONIO BARBARO | LA OBEREÑA | |
| 10 | MARIO LUCIANO BARBARO | LA OBEREÑA | |
| 11 | Daniela Ortt | CALO | mdanielaortt@yahoo.com.ar |
| 12 | Martín Ariel López | CALO | |
| 13 | Juan Manuel Sanmartín | Campo Viera SRL | campovierasrl@gmail.com |
| 14 | Debora Benmaor | Campo Viera SRL | |
| 15 | Hugo Vuori | Campo Viera SRL | |
| 16 | Sergio Zanelli | PIPORE | sergiozanelli@pipore.com.ar |
| 17 | Javier Arzivenko | INDUSTEA | industea@hotmail.com |
| 18 | Emiliano Carabajal | INDUSTEA | |
| 19 | Roberto Karpe | INDUSTEA | |
| 20 | Alejandro Hriniczuk | INDUSTEA | |
| 21 | Lysiak Emiliano | | |
| 22 | Roberto Montechiesi | CMYMZP | cmymzp@arnet.com.ar |
| 23 | Jose Alejandro WALKO | | alejandrow76@hotmail.com |
| 24 | David Natanael Klimiszyn | | davidklimi@hotmail.com |
| 25 | Federico A. Montejano | | freddymontejano@gmail.com |
| 26 | DIEGO LEONARDO CACERES | LABONATUR S.R.L | lcaceres@adelgamate.com.ar |
| 27 | GERARDO CALOGERO | LABONATUR S.R.L | |
| 28 | Rosana A. Biale - Gerente | INYM | |
| 29 | María Johana Gagliardi | INYM | inymarketing@arnet.com.ar |

| NOMBRE | EMPRESA |
|-------------------------------|--|
| BAHNIUK JORGE ANTONIO | MUNICIPALIDAD CAMPO VIERA |
| BALBUENA HÉCTOR ORLANDO | COOP. HIERBAS MEDICINALES, AROMÁTICAS |
| CAMAS SANTIAGO | CBA CONSULTORES |
| CARDOZO ALDO | COOP. AG.CAMPO VIERA |
| DUARTE MIGUEL | COOP. POLO MUEBLERO WANDA LTDA. |
| DYNIA, NORMA ISABEL | INFUSIONES |
| FELTAN GERARDO | INS. JUAN BAUTISTA ALBERDI |
| FERNÁNDEZ, JOSÉ | AGROMISIONES CONSULTORA |
| GALIÁN NOEL | SUB. CIENCIA Y TÉCNICA |
| GAONA MARCELO | COOP. POLO MUEBLERO WANDA LTDA. |
| GUIDEK ROBERTO | SUB. CIENCIA Y TÉCNICA |
| GUTTI DANIELA GIOVANA | FABRICACIÓN DE CERVEZA ARTESANAL |
| IAIONE DIEGO | IAIONE MULTISERVICE |
| JONES FRANCISCO S. | COOP. SERVICIOS CINCOCAR LTDA |
| KALLSTEN NERI | EPM |
| LARRAMENDI JULIO | COOP. POLO MUEBLERO WANDA LTDA. |
| LEW, VANINA | ENVASANDO SRL |
| LÓPEZ CRISTINA | COOP. POLO MUEBLERO WANDA LTDA. |
| MACHADO TERESA | MICROEMPRESARIOS |
| MAZZANTI ALDO E. | COOP. SERVICIOS CINCOCAR LTDA |
| MOLINA MARIA | SUB. CIENCIA Y TÉCNICA |
| MONTEJANO FEDERICO ANTONIO | DESPACHANTE ADUANA |
| MORAND, JORGE ALFREDO | COOP. SERVICIOS CINCOCAR LTDA |
| RABE ROLANDO RUBEN | INS. JUAN BAUTISTA ALBERDI |
| RIVAROLA FELICIA BEATRIZ | " |
| SAND, SIGRID RUT | MUNICIPALIDAD OBERA |
| SARTORI FRANCO | ÑU-GUAZÚ S.A |
| SARTORI LUIS | ÑU-GUAZÚ S.A |
| VELÁZQUEZ FERNANDO | SUB. CIENCIA Y TÉCNICA |
| VUOTTO WALTER | EPM |
| WORONOVICZ CLAUDIA | COOP. POLO MUEBLERO WANDA LTDA. |
| YUNIS ELÍAS | CUENCA DEL PLATA |
| YUNIS MIGUEL ANGEL | CUENCA DEL PLATA |
| HABEL ANDREA DAIANA | |
| CANDIA LAURA | GOB. ITAPÚA |

| APELLIDOS Y NOMBRES | DIRECCION Y TELEFONO | CORREO ELECTRONICO |
|--------------------------|--|--|
| Carbonel Hector E. | Campo Grande TE 03755-499255 | |
| Dyňa Norma Isabel | Campo Grande TE 03755-15548096 | normadyňa@gmail.com |
| Tymczyszyn Walter Daniel | Itacaruaré TE 03754-15403157 | |
| Crasinc Daniel | TE 03755-496112 | dcrasiuc@hotmail.com |
| Rodríguez Cecilia | TE 03752-423637 | crodriguez@iram.gov.ar |
| Etcheto Juan Antonio | TE 03752-422090 | juanantonio.etcheto@manpower.com |
| Pirelli Mirta Lorena | Corrientes N 270-Oberá TE 03755-15417622 | lorenapirelli@hotmail.com |
| Esperanza Jeremías | | jere_esperanza@hotmail.com |
| Nilson Sergio | Obera TE 03755-405629 | claconsultora@gmail.com |
| Kurle Leandro | Aristobulo del Valle TE 03755-155220468 | leandrokur@yahoo.com.ar |
| Hinz Claudio | | 6a@doneduardo.arnetbiz.com.ar |
| Manzo Diana | Posadas TE 03752-15375152 | diana_manzo@hotmail.com |
| Andueza Claudio | Oberá TE 03755-15681163 | candueza@las_marias.com.ar |
| Krauz Milton | Posadas TE 03752-452157 | krauz@krauz.com.ar |
| Tirante Claudio Alberto | Posadas TE 03752-427533 | ecofarma_srl@hotmail.com |
| Chemes Hector | Oberá TE 03755-424929 | hectorchemes@sanesa.com.ar |

| | | |
|--------------------------|--|--|
| Szmandiuk Ricardo Fabián | Leandro N Alem TE 03754-15659732 | coopricardo@gmail.com |
| Wolemberg Rubén | Leandro N Alem TE 03754-15659607 | rubenwolemberg@yahoo.com.ar |
| Saguiet Víctor | Posadas TE 03752-422077 | vsaguiet@grupoamanda.com.ar |
| Bábaro Mario Rubén | Oberá TE 03755-422626 | info@obereña.com.ar |
| Farinda Jorge | Leandro N Alem TE 03754-444867 | jfforestal@hotmail.com |
| Boettger Cesár | Leandro N Alem TE 03754-15659449 | laboratorioskt@yahoo.com.ar |
| Kleñuk Jose Felix | San Vicente TE 03755-15654518 | estudiokleñuk@hotmail.com |
| Van Domselaar Andrés | Posadas TE 03752-428641 | export@rosamonte.com.ar |
| Navajas Roberto | Gob Lopéz -Arist del Valle TE 03755-470222 | rnavajas@lasmarias |
| Krauz Alfonso Enrique | Montecarlo TE 03751-480053//15601474 | akraus@aquantadora.com |
| Lopez Gerardo | Apóstoles TE 03758-422686 | apost.info@parejareal.com |
| Zarza Marcelo | Oberá TE 03755-511019 | administr@caloobera.com.ar |
| Kairiyama Tokují | Oberá TE 03755-15658508 | tekairiyama@yahoo.com.ar |
| Parodi Norma B | Posadas TE 03752-447579 | normaparodi@gmail.com |
| Schmalko Miguel E | Posadas-Felix Azara N 1552 | mesh@fcegyn.unam.edu.ar |
| Escalada Gustavo | Posadas-Angel Acuña N 972 4to "A" | gustavoescalada@hotmail.com |
| Esquivel Gustavo | Posadas-TE 03752-15571378 | gustavo_esquivel@hotmail.com.ar |

| | | |
|-----------------------|---------------------------------|--|
| Semeguen José Roberto | Posadas-TE 03752-447154 | |
| Zimmerman Nicolás | Ruiz de Montoya-TE 03743-495030 | coop_tucangua@prico.com.ar |
| Werle Sergio | Ruiz de Montoya-TE 03743-495030 | coop_tucangua@prico.com.ar |
| Goldfart Eduardo | | egoldfart@volmitran.com |
| Arntzen Cristo | TE 03751-15413699 | carntzen@aquantadora.com |
| Kairiyama Nina | TE 03755-15658508 | tekairivama@yahoo.com |
| Gabroski Karina | | |

