## EN diciembre segui disfrutando ...



# **INFOBAE** profesional com

HOME | ABOGADOS | CONTADORES | MARKETING | FINANZAS | TECNOLOGIA | COMEX | MANAGEMENT | RR. II. | E-COMPRAS |

Noticias 0 / 11

suscripción alertas y noticias



Imprimir Enviar a un colega

a+ Aumentar/Reducir tipografía

**OTRAS NOTICIAS** 

04.12.06 | Estrategia



China se comprometió levantar prohibición pa carnes argentinas Además, un grupo de técni viajará en diciembre a Pek para liberar el acceso de fr y avanzar en los protocolos ovoproductos y lácteos

01.12.06 | Panorama



le costó 6 mil millones euros a Europa Según un informe de la Asociación Española de Transporte Profesional, un cada seis camiones sufrió algún tipo de agresión en le últimos cinco años

04.12.06 | Dumping



prácticas desleales en comercio exterior Explican el proceso desde se abre la investigación ha la resolución final, contra productos comercializados un precio inferior a su valor

04.12.06 | 42 meses consecutivos en rojo





### Crece el interés por invertir en Chile y aprovechar sus TLC

Luego del acuerdo entre ProChile y la Fundación ExportAr, se desarrolló un encuentro en la Cámara de Comercio Argentino Chilena en el cual participó un grupo de empresarios locales con el fin de conocer el marco legal para hacer negocios y aprovechar los tratados de libre comercio

En momento en los cuales ProChile se encuentra estudiando un informe elaborado por la Fundación ExportAr, que tiene como objetivo detectar los sectores con mayor potencial para la asociatividad entre firmas a ambos lados de la Cordillera, empresarios locales y funcionarios participaron de un encuentro para evaluar las facilidades y dificultades del marco legal en territorio chileno.

Sucede que, a partir del acuerdo entre ambas instituciones, se estudia la factibilidad de que ciertos productos argentinos experimenten un proceso de terminado en Chile y así, adecuándose a las normas de origen, puedan beneficiarse con el acceso a los cerca de 50 mercados con los que actualmente cuenta con tratados de libre comercio.

En este marco, el miércoles pasado en la sede de la Cámara de Comercio Argentino Chilena, socios del estudio Alvarez, Hinzpeter Jana & Valle -firma asociada con Muñoz de Toro Abogados- presentaron ante cerca de 40 empresarios las claves para desembarcar en ese mercado.

#### Clima favorable

Al respecto, el especialista Rodrigo Hinzpeter sostuvo que "Chile no es sólo un mercado potencial para que los empresarios argentinos exporten, sino que ahora es cada vez más usual que directamente se instalen".

Según Hinzpeter, "el entorno económico favorable para hacer negocios, sumado a la gran apertura económica, ha generado que se convierta en un país plataforma, es decir que las empresas se radiquen para luego desarrollar sus actividades comerciales hacia el resto de Latinoamérica o los países asiáticos".

Sobre este punto, el directivo explicó que "definitivamente Chile es la economía más abierta de América Latina y el Caribe y esto se debe a la obsesión, en el sentido positivo, que tiene nuestro gobierno de firmar Tratados de Libre Comercio".

Por otra parte, a la hora de enumerar ventajas a la hora de considerar la radicación de una filial en ese mercado, Hinzpeter señaló que "durante los últimos cinco años los costos corporativos de abarataron un 10%, a pesar de un incremento muy significativo de la calidad de vida".

#### Claves

A la hora de evaluar los puntos que deben tenerse en cuenta al querer constituir una sociedad en Chile, Alejandro Alvarez -socio de la compañía- explicó que las figuras legales no difieren del esquema que se presenta en la Argentina.

Sin embargo, sostuvo que "para constituir una sociedad hay muy pocas trabas: ambos socios o directamente todo el directorio puede ser extranjero. Además, la experiencia demuestra que se puede constituir en no más de tres semanas", sostuvo Alvarez.

Ante la consulta sobre lo que es más conveniente, el especialista destacó que si se está constituyendo un joint venture con una empresa chilena lo más recomendable es constituir una sociedad anónima, porque brinda mayores herramientas de control.

Por otra parte, en caso de que un empresario argentino simplemente busque la forma de tener presencia en el país para importar sus propios productos y distribuirlos él mismo a sus clientes, lo que más se