

DE ACUERDO CON DATOS DEL INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE LA CARNE VACUNA ARGENTINA

Aumentó la venta de carne al exterior

■ En términos interanuales, las ventas tuvieron una suba del 51,9% en mayo. Con relación a abril, crecieron un 18,1%.

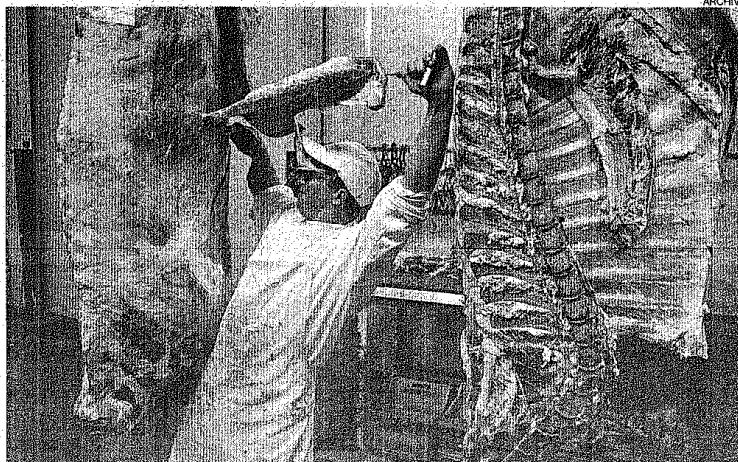
Las exportaciones argentinas de carne vacuna durante mayo fueron significativamente superiores a los de abril, y también se ubicaron en niveles superiores a los observados durante igual mes de 2010, según el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA).

Respecto de abril, las exportaciones tuvieron una variación positiva en los volúmenes de 18,1%; y, en la comparación interanual, de 51,9% sobre mayo de 2010, considerando los volúmenes embarcados sin incluir menudencias y vísceras.

En mayo, los embarques de cortes enfriados, congelados, y carne procesada to-

talizaron 14.502 toneladas peso producto, por un valor aproximado de 123,4 millones de dólares.

El precio promedio FOB de exportación por tonelada fue de 12,113 dólares para los cortes enfriados sin hueso; 6,461 para los cortes congelados sin hueso y 6,382 dólares para la carne procesada. Los aproximadamente 123,4 millones de dólares ingresados por exportaciones de carne vacuna en mayo de 2011, resultaron 19,4% superiores a los 103,4 millones de dólares ingresados en abril último; y 62,2% superiores a los aproximadamente 76,1 millones que se habían obten-



■ En mayo último, las exportaciones de carne alcanzaron el 6,8% en términos interanuales.

nido en mayo de 2010.

El precio promedio de exportación del quinto mes de 2011 es 6,8% superior al observado a lo largo del quinto mes del año anterior,

indica el trabajo del Área de Información Económica y estadística del IPCVA.

Israel se convirtió en el principal destino, en volumen, para la carne vacuna

argentina durante los primeros cinco meses de 2011, con aproximadamente 12,3 mil toneladas, seguido por Alemania, 11,6 mil toneladas, y Rusia, 8,4 mil toneladas. ■

SE APLICARÁ EN FORMA ESCALONADA

Suba para los mercantiles

Miguel Álvarez, secretario general del Sindicato de Empleados de Comercio en la cordillera, confirmó el incremento salarial del 30 por ciento para los trabajadores del sector y adelantó que seguirá la gestión para conseguir el pago de 250 pesos por parte de todos los empleadores. Según Álvarez, el aumento se hará efectivo en forma escalonada: 15 por ciento (retroactivo a mayo), 8 por ciento en septiembre y 7 por ciento en diciembre. Remarcó además que los porcentajes “se aplican sobre el sueldo básico y no es acumulativo”. Sostuvo también que “habrá un aumento para las cajeras de supermercados que superen las diez cajas pero hay que ver cómo se aplica”.

El dirigente gremial remarcó que el incremento salarial debe ser abonado por los empleadores y que se estará atento a este cumplimiento: “A los que

siempre pagan trataremos de no molestarlos demasiado, pero hay otros con los que siempre tenemos problemas para que paguen”. Mencionó que en general los empleadores al abonar los incrementos “dan algunas vueltas pero lo sabemos. Las empresas grandes son las que no tienen drama para pagar”.

Respecto de los 250 pesos que se negociaban, “seguimos discutiéndolo y también está el 35 por ciento de la zona patagónica. Algunos ya pagan los 250 pesos y lo harán hasta que salga el 35 por ciento que se discute en paritaria nacional”. Al finalizar aseguró que siguen las inspecciones en los comercios para evitar el trabajo en negro y remarcó que el diálogo con la Cámara de Comercio “está cortado” aunque “el respeto por las personas está, pero desde lo institucional cada uno sabe de qué lado del mostrador está”.#

CAPACITACION EN TECNICAS DE SELECCION DE PERSONAL

Dos jornadas de intercambio de experiencias entre comerciantes

Tras dos días de trabajo, ayer culminaron las jornadas de Técnicas de Selección de Personal impulsado por la CCIARG, en donde empresarios y comerciantes de la ciudad se interiorizaron en las nuevas metodologías para potenciar sus negocios a la hora de escoger sus nuevos empleados. Se realizaron debates grupales y puesta en común de experiencias.

REDACCION TiempoSur
redaccion@tiemposur.com.ar

Ayer por la tarde, en el salón de reuniones del Hotel Comercio culminó el seminario Técnicas de Selección de Personal que impulsó la Cámara de Comercio, Industria y Afines de Río Gallegos (CCIARG), a través de la subcomisión de Género, organizado junto a la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME). Es así que comerciantes y empresario locales se capacitaron en las nuevas metodologías del proceso de selección de personal, conocieron los aspectos fundamentales a tener en cuenta al momento de realizar un proceso de selección, como así también cómo optimizar la estrategia de selección en función de las necesidades de la empresa. Al respecto, Fabiola Robin Márquez, licenciada en Psicología y Master en Gestión de Recursos Humanos de la Universidad Autónoma de Barcelona, quien estuvo encargada de desarrollar el seminario, le indicó a **TiempoSur** que “la verdad estoy muy contenta porque la gente de Río Gallegos estuvo muy predispuesta para el seminario y participaron muchísimo”. En este marco, puntualizó que el desarrollo de las jornadas se encuadró en trabajos grupales principalmente, en donde vieron como se desarrollaría un proceso para hacer una se-



Los empresarios proyectaron sus futuras selecciones. (G. Correa)

lección de personal por competencia “que es algo que está muy de moda actualmente”, sostuvo la licenciada.

Optimización - Robin Márquez puntualizó que se buscó que los asistentes se alejen de lo que es la entrevista de trabajo tradicional “donde no se consideraban los aspectos de la personalidad, sino simplemente se tenían en cuenta los conocimientos de la persona”, agregando que “actualmente en la empresa cambiante como en la de hoy en día, lo que estamos buscando son características de la persona más flexible y lo que necesita mi empresa, qué características de la persona necesita y cómo hago para seleccionarla o darme cuenta yo que no soy psicólogo o que no estudié nada que tenga que ver con las personalidades, cómo hago para evaluar determinadas características de personalidad”. Finalmente, resaltó que como el grupo de trabajo que se conformó no fue heterogéneo por la variedad de comerciantes y empresario de diversos rubros que asistieron, “la verdad eso fue muy enriquecedor porque compartieron diferentes experiencias tanto empleados como dueños, y eso es bueno porque desde su lugar indicaron cuáles son sus vivencias previas en selección”. ■