

**CONSORCIOS**  
**Boletín de la Fundación Standard Bank**

Novedades del Programa para la Formación de Consorcios de Exportación de la  
Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar

**Buenos Aires, 6 de diciembre de 2011**  
**Número 32**

Director  
Lic. Carlos Moyano Walker  
Instituto para el Desarrollo de Consorcios  
de Exportación de la Fundación Standard Bank  
Riobamba 1276, 1116 Buenos Aires  
E mail: [cmoyano@fstb.com.ar](mailto:cmoyano@fstb.com.ar) Tel. 4894-1444

Reservados todos los derechos. Prohibida su reproducción total o parcial por medios electrónicos o mecánicos y/o cualquier sistema de almacenamientos de información, sin citar la fuente del contenido del presente Boletín.

---

**Contenido del presente Boletín**

- Exitosa actividad del consorcio exportador de miel de la provincia de Santa Fe
- El grupo exportador de miel del Chaco tropieza con las restricciones fitosanitarias europeas para sus operaciones
- El consorcio exportador de máquinas agrícolas de la provincia de Buenos Aires avanza en sus negocios en Bolivia
- El grupo exportador de pieles de chinchillas de Mar del Plata resuelve asistir a una feria en Italia
- El grupo exportador de ferretería y sanitarios de Buenos Aires inicia acciones de ventas al exterior

---

**EXITOSA ACTIVIDAD DEL CONSORCIO EXPORTADOR DE MIEL  
DE LA PROVINCIA DE SANTA FE**

El Lic. Juan Federico Villalba, coordinador del Consorcio de Exportación Apícola del Fin del Mundo - Santa Fe, informó que hasta el mes de mayo del año 2011 el Consorcio exportó por US\$ 536,1 millones, de los cuales el 59% tuvo a Alemania como destino, el 26% al Japón y el 15% restante a Francia. Estas exportaciones fueron directamente realizadas por el Consorcio pero debido a los problemas de carácter

internacional que afectan la comercialización de la miel desde ese mes de mayo no se han registrado nuevas ventas.

Luego de los contactos realizados en la feria Apimondia 2011, el Consorcio está poniendo la mayor atención con los posibles compradores de los países árabes. De este modo se continuará ampliando los interesantes contactos logrados en el mes de febrero de 2011 al participar en la feria GULF FOOD, de Dubai. En lo que hace a nuestra región se ha contactado una importante empresa de Bolivia y se está realizando un primer contacto con un posible comprador de Perú.

En el marco del acuerdo alcanzado con el Hotel Four Seasons se logró la primera reposición de productos envasados, paso importante ya que se está notando una buena recepción por parte del consumidor internacional. Además, en el año 2011 se inició la presentación de los productos envasados del grupo en Paraguay, Uruguay, Bolivia y Chile.

En el mes de mayo se asistió a las ferias Feicobol de Cochabamba, Bolivia; la feria Apas de Sao Paulo, Brasil; la feria Sial 2011 de Buenos Aires, generándose en todas ellas contactos comerciales de interés.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE MIEL DEL CHACO TROPIEZA CON LAS RESTRICCIONES FITOSANITARIAS EUROPEAS PARA SUS OPERACIONES**

El Sr. Daniel Codutti, coordinador del Grupo de Productores Exportadores de Miel – Chaco, informó que debido a que continúa la incertidumbre en la comercialización internacional de la miel debido al tema de los organismos transgénicos en la UE, se tomó la decisión de ofrecer en venta a un acopiador los dos contenedores disponibles.

Esto se hizo a pesar de todos los esfuerzos realizados para exportar directamente, pero la decisión fue necesaria debido a la proximidad de la nueva cosecha y en razón de que el productor necesita de recursos para dar continuidad su producción.

Por otra parte, el Grupo continuó con las gestiones para que las cooperativas que lo integran adquieran directamente de fábrica los tambores necesarios para envasar la miel que resulte de la inminente campaña.

### **EL CONSORCIO EXPORTADOR DE MAQUINAS AGRICOLAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES AVANZA EN SUS NEGOCIOS EN BOLIVIA**

El Sr. Federico Narbaiz, coordinador del Consorcio Exportador DIMA del Oeste - Buenos Aires, recordó que en el Boletín de fecha 8 de noviembre se informó que la empresa de Bolivia “Agroinco” había encargado a la firma “Pillmayquen” del Consorcio, el desarrollo de una máquina sembradora de pequeñas dimensiones para el trabajo de la quinua. A fines del mes de noviembre esta firma está embarcando ese prototipo de sembradora para que sea probado en la siembra de esta campaña. Si su eficiencia es la esperada pasará a ser producida por la firma “Pillmayquen” y distribuida en Bolivia por firma “Agroinco”.

El Municipio de Yacuiba, Bolivia, solicitó en el mes de noviembre al Consorcio cotización por silos para almacenaje de granos así como de chimangos para su carga y descarga. La empresa “Bluetec S.R.L.”, también de ese país, solicitó a la empresa “Pillmayquen” cotización por sistemas de riego por aspersión para un complejo de 12 canchas de fútbol para la ciudad de Santa Cruz de la Sierra.

El Consorcio ha recibido subsidios del Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires para el taller de capacitación así como para la inscripción a la Ronda de Negocios de Expocruz 2011. También recibió apoyos financieros del “Programa Pro Argentina” para traer al país los empresarios que asistieron a la Ronda de Negocios habida en la ciudad de 9 de Julio.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE PIELES DE CHINCHILLAS DE MAR DEL PLATA RESUELVE ASISTIR A UNA FERIA EN ITALIA**

El Lic. Leonardo Javier D’Archivio, coordinador del Consorcio Argentino Exportador de Pieles y Cueros de Chinchillas - CAEP - Mar del Plata, informó que el Consorcio ha resuelto participar en la Feria MIPEL/MICAM que se llevará a cabo en la ciudad de Milán, Italia en el mes de marzo de 2012. Agrega que se logró la inclusión de representantes del Grupo en el pabellón argentino de la feria, lo que se traduce no solo en menores costos sino también en el respaldo que supone tal ubicación. Por otra parte se están llevando adelante gestiones frente a la SEPYME con el objetivo de obtener parte del financiamiento para esta onerosa iniciativa.

La decisión de asistir a una feria es correcta pues, como se señala en los puntos B3 y B4 del “Manual de Procedimientos para las Empresas de los Grupos”, es necesario que las empresas que los integran asistan a ferias y realicen misiones de ventas al exterior a fin de lograr clientes. Los medios modernos de comunicación electrónica son muy económicos y enormemente útiles para las operaciones de comercio exterior, pero para lograr clientes nada reemplaza el contacto cara a cara entre el vendedor y el posible comprador.

Por otra parte recientemente se han enviado mensajes de presentación del Grupo y de sus productos a una serie de contactos en Rusia, sobre la base de la información con que contaba un integrante del Grupo. En algunos casos, a requerimiento, se han enviado cotizaciones.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE FERRETERÍA Y SANITARIOS DE BUENOS AIRES INICIA ACCIONES DE VENTAS AL EXTERIOR**

El Sr. Sergio Henricot, coordinador del Grupo Exportador de Fabricantes de Ferretería y Sanitarios Argentino - GEFYSA - Buenos Aires, informó que si bien éste solo lleva seis meses de actividad ya varias de sus empresas realizaron exportaciones al Uruguay por US\$ 33.000 y a Paraguay por US\$ 23.000.

El Coordinador viajó en el mes de octubre a Lima, Perú, logrando que las empresas del Grupo coticen al tiempo de que algunos importadores locales estén evaluando la posibilidad de realizar sus primeras compras. También acompañó en el

mes de noviembre al dueño de la empresa José Rebula e Hijos S.R.L. en un viaje a Paraguay para visitar los actuales clientes así como otros posibles.

El Grupo participó de la rueda de negocios internacional organizada por “Pro Argentina” en la feria EXPOFERRETERA, así como también de la misión inversa organizada por “Pro Argentina” y el “Municipio de Quilmes”.

Los resultados de ambas misiones inversas fueron satisfactorios, aunque lo hubieran sido más si la inscripción de las empresas que deseaban entrevistarse con los visitantes no hubiera sido gratuita. El motivo está en que la falta de todo costo hace que empresas sin productos exportables de todos modos soliciten entrevistas y, de ese modo, quede limitado el tiempo de los visitantes para conversar con firmas que sí están en condiciones de vender. Un modesto arancel desalentaría a quienes se anotan sin ninguna posibilidad de hacer negocios.

En lo que hace a las actividades para el próximo año, el Grupo resolvió participar en el mes de mayo de 2012 de la feria EXPOCOMER en Panamá, habiendo ya registrado su presencia en la Fundación Exportar. Esta es una feria multisectorial aunque, de todos modos, es importante debido a que convoca a empresarios de todos los países de Centro América, el Caribe, Colombia, Perú y Venezuela. Está prevista la asistencia del coordinador y de tres empresarios del Grupo.

**Buenos Aires, 6 de diciembre de 2011**