

CONSORCIOS

Boletín de la Fundación Standard Bank

Novedades del Programa de formación de consorcios de exportación de la Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar

Buenos Aires, 16 de mayo de 2011
Número 3

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 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

-
- Exportaciones de maquinarias agrícolas desde Santa Fe
 - Se publicó un libro sobre Consorcios de Exportación
 - El Grupo Eléctrico de Promoción de Exportaciones (GIPEM), de Morón, estableció un depósito en Brasil
 - Viajes de ventas de los Consorcios de Exportación durante 2010
 - Primera Misión Inversa destinada a los Consorcios de Exportación
-

EXPORTACIONES DE MAQUINARIAS AGRICOLAS DESDE SANTA FE

El Lic. Adrián R. Tittarelli, coordinador del Grupo Exportador Maquinaria Agrícola Armstrong - Santa Fe –, informó que en el mes de marzo del año 2011 se registraron las siguientes operaciones de ventas al exterior por parte de empresas del Grupo: “Metalúrgica Campero SRL” exportó tres pulverizadores de arrastre a Uruguay; “Achilli y Di Battista SRL” concretó la venta de una sembradora de grano fino también a Uruguay por de U\$S 68.000; “Jorge y Hernán De Grande SRL”, lo hizo con ocho extractoras de cereal a Sudáfrica por un valor total de U\$S 120.000 y, además, realizó ventas indirectas al exterior a través de máquinas exportadas por la empresa “Talleres Metalúrgicos Crucianelli SA” a Uruguay, Paraguay y Ucrania.

El Grupo, fuera de los apoyos que recibe de la Fundación Exportar y la Fundación Standard Bank, obtuvo del “Centro Comercial, Industrial y Rural de Armstrong” el uso de sus instalaciones para reuniones; de la “Fundación Cideter, Las Parejas, Santa Fe” el suministro de informaciones, la vinculación con organismos públicos y el apoyo de sus equipos técnicos; de la “Municipalidad de Armstrong” el uso de su auditorio para realizar cursos y otros actos.

SE PUBLICÓ UN LIBRO SOBRE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

La Fundación Standard Bank publicó en el mes de septiembre del año 2010 un libro en el que se vuelca la experiencia argentina en materia de consorcios de firmas exportadoras. Su propósito es difundir entre empresarios, funcionarios públicos e instituciones de enseñanza el programa que para su desarrollo llevan adelante esta Fundación con la Fundación Exportar.

Elvio Baldinelli es el autor de este libro prologado por Rosanna Bella, Rectora de la carrera de comercio exterior de la Fundación Standard Bank. Cuenta también con testimonios de los siguientes coordinadores de consorcios de exportación: Cristian Desideri, Roberto Gutiérrez y Santiago Pochettino de consorcios de la Provincia de Santa Fe; Paula Saleme de la de San Juan y Marcelo Wiñazky de Buenos Aires.

El primer capítulo del libro se refiere a la necesidad que la Argentina tiene de aumentar sus exportaciones, pese a la muy favorable coyuntura de elevados precios en el mercado internacional por el que hoy pasan las materias primas.

En el siguiente se analiza el aporte que las PYMEs pueden hacer para lograr este propósito seguido por las razones por las que éstos ayudan a que las PYMEs ingresen con sus productos a los mercados internacionales.

En la última década se han formado unos 200 consorcios de empresas exportadoras. De ellos casi la mitad siguen funcionando en tanto que el resto se ha disuelto, algunos porque alcanzaron los objetivos buscados y otros debido a que no se cubrieron las expectativas iniciales.

Tanto en el caso en que los consorcios que están funcionando, como en el de los que no, las empresas que intervinieron lograron una amplia experiencia práctica. Dado que el promedio de firmas que normalmente forman un consorcio es de ocho lograron esa capacitación unas 1.600. En el país de las 120.000 PYMEs existentes unas 5.000 son exportadoras, número que subraya la importancia de que sean 1.600 las PYMEs beneficiadas con una experiencia asociativa.

El libro se halla actualmente a la venta en la Fundación Standard Bank – Riobamba 1276 (esquina Juncal) – C.A.B.A. - Sector Biblioteca, y próximamente se podrá comprar en la cadena de librerías Cúspide. Su precio es de \$ 68 (pesos sesenta y ocho).

EL GRUPO ELÉCTRICO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE MORÓN
ESTABLECIÓ UN DEPÓSITO EN BRASIL



La Lic. Carla N. Monrabal, coordinadora del Grupo Eléctrico de Promoción de Exportaciones de Morón GEPEM - Buenos Aires, explica durante la reunión de despedida del año 2010 las gestiones realizadas para abrir un depósito en la localidad de Joinville, Estado de Paraná, Brasil, así como sobre la creación de una sociedad del grupo en ese país. Está acompañada por el Ing. Oscar Alexandro de la Fundación Exportar

VIAJES DE VENTAS DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN DURANTE EL AÑO 2010

El más importante de los trabajos hechos en el año 2010 por los grupos consistió en la realización de viajes de ventas al exterior. Si bien hoy día existen efectivos medios de comunicación en tiempo real y a bajo costo, estas facilidades no han reemplazado el papel definitivo que para el comercio internacional tiene el contacto personal entre las partes.

Se hicieron 187 visitas a países realizadas por los grupos en ese año (en el año 2009 fueron 176) en las que, en oportunidades participaron todas las empresas que lo integran, en otras algunas de ellas y a veces sólo el coordinador. En no pocos casos también sucedió que algunos de los viajeros presentaron en el exterior las ofertas de firmas ausentes. Para la preparación de casi todos los viajes las Embajadas, Consulados y Oficinas Comerciales argentinas desempeñaron un importante papel al fijar las citas con los posibles compradores. Esta tarea ha sido clave para el éxito de cada viaje, pues de la correcta selección de las empresas a visitar y de la ayuda logística prestada para que las mismas tengan lugar insumiendo el tiempo más breve posible dependió, en buena medida, el éxito de cada una de ellas.

El área más visitada en el año 2010 fue América Latina con 147 viajes frente a 121 en 2009. En el 2010 se hicieron 12 viajes de ventas a distintos países de Europa mientras que 2009 alcanzaron a 29.

En el año 2010 el país más visitado fue Chile con 27 viajes, seguido por Brasil con 26 y por Paraguay con 24. En ese año 2010 fueron visitados 28 países distintos de América Latina frente a 55 durante el pasado año.

PRIMERA MISIÓN INVERSA DESTINADA A LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN



Argentina



Colombia



Perú

Organizada conjuntamente entre la Fundación Standard Bank y la Dirección General de Comercio Exterior en el marco del Programa de Fortalecimiento de los Consorcios de Exportación

La Dirección de Comercio Exterior del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires convocó a compradores del exterior para que viajaran a Buenos Aires a fin de entrevistar a posibles compradores. Estos últimos debían ser miembros de consorcios del Programa Fundación Exportar – Fundación Standard Bank y, por otra parte, podía tratarse de firmas radicadas en cualquier región del país. La Fundación Standard Bank prestó asistencia administrativa al encuentro, mientras que el Gobierno de la Ciudad se hizo cargo del costo de los pasajes y estadía de los visitantes extranjeros. La actividad constó de 2 jornadas de trabajo, llevadas a cabo el 4 y 5 de abril de 2011 habiendo viajado a Buenos Aires los siguientes compradores:

Licet Hernández Saavedra

Almacenes JR – Bogotá, Colombia
Sector cosmético y alimentos.

Freddy Toyama

Decor Center – Lima, Perú.
Sector materiales para la construcción.

Giancarlo Zuñiga

Qualbit SAC – Lima, Perú.
Sector materiales para la construcción.

En el primer día de actividad se realizaron 17 encuentros de negocios de los cuales participaron las siguientes empresas locales:

Cosmético: Produtalia, Siscom de Argentina, Matiz S.A., L'Oval y Genuinos Activos.

Materiales de construcción: Ruedamas SRL, Talleres Fumaco SRL, Global EMR, Inter Ruedas SA, Cerámicas Acuarela, Cerámica Alberdi y Aquaglass.

Al día siguiente los compradores visitaron las plantas productivas de las empresas que fueron de mayor interés para los mismos.

Los encuentros fueron muy productivos, en muchos de los casos se ha avanzado en el pedido de cotizaciones, envíos de muestras, etc. De acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas de seguimiento las empresas participantes calificaron la misión en más de un 80% de los casos como muy buena y el 20% restante como buena.

Si bien se detectan aspectos para mejorar, se puede afirmar que se han superado los objetivos propuestos, porque no solo se realizaron los encuentros de negocios, sino que además se abrió la participación a empresas de todo el país, se trabajó en equipo, se mantuvo contacto fluido con las firmas que componen los consorcios y, en algunos casos con sus coordinadores, hechos que tanto a la Dirección de Comercio Exterior del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires como al Instituto para el Desarrollo de Consorcios de Exportación les permite evaluar, corregir y planificar las nuevas acciones de promoción internacional que se realizarán durante el resto del año, y que tienen como objetivo principal el incremento de las exportaciones a través de una herramienta fundamental, la asociatividad.

También mencionó los subsidios que el Instituto Nacional de Promoción Turística (INPROTUR) está otorgando para los pasajes aéreos de algunos de los empresarios que asisten a ferias.