

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, 23 de mayo de 2011
Número 4

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

-
- Un nuevo requisito encarece los costos de exportación
 - San Juan recibió una misión inversa con compradores de aceite de oliva y aceitunas
 - Los consorcios de exportadores asistieron durante el año 2010 a más ferias que en el año anterior.
 - El Ing. Alejandro de la Fundación Exportar visita Córdoba
 - Reunión con los integrantes del consorcio de alimentos “Food Concept”
-

UN NUEVO REQUISITO ENCARECE LOS COSTOS DE EXPORTACION

La coordinadora del grupo All Gourmet Group, Cintia Solá Alsina, informó que una empresa del grupo exportadora de cerveza se vio perjudicada por un nuevo requisito que puso en práctica el Instituto Nacional de Alimentos (INAL), entidad argentina que regula esas actividades.

Desde hace un año la empresa intentaba penetrar en el mercado brasileño. Luego de lograr la visita de un cliente de Brasil y firmar el contrato de exportación, se procedió a armar el pedido. Sin embargo, el mismo no pudo concretarse debido a que por un

nuevo requisito de análisis del INAL, que requiere un análisis por cada sabor que se exporte, cayó la rentabilidad de la operación. Cada análisis cuesta \$ 1.200 y hasta ahora no se ha podido encontrar una solución al respecto.

SAN JUAN RECIBIO UNA MISION INVERSA CON COMPRADORES DE ACEITE DE OLIVA Y ACEITUNAS

Del 2 al 6 de mayo, PROARGEX, del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de San Juan organizaron una Ronda Internacional de Negocios de Compradores de Aceite de Oliva y Aceitunas con cinco potenciales compradores de aceite de oliva. Cuatro de ellos provenientes de Estados Unidos (Ciuti Internacional, Foodmatch, Tagami Foods y Western Gourmet Foods) y uno de Canadá (Qualifirst Foods Ltd).

En la selección de los importadores participó activamente el coordinador del Grupo Argentina Olive Group, Lic. Francisco Javier Gobbee. La misión inversa duró una semana durante la cual se realizaron visitas a fábricas y fincas de olivo pertenecientes a algunas de las 45 empresas que participaron en el evento, incluida una empresa del Olive Group.

LOS CONSORCIOS DE EXPORTADORES ASISTIERON DURANTE EL AÑO 2010 A MÁS FERIAS QUE EN EL AÑO ANTERIOR

Otro accionar efectivo para quienes procuran vender al exterior resulta de asistir a ferias y exposiciones. Las más útiles son las dedicadas a distintas especialidades de la producción pues en ellas se reúnen compradores y vendedores, no sólo del país sede sino también de otros muchos.

Sirven además para que las empresas puedan comparar sus productos con los que ofrece la competencia tanto en precio como en calidad, presentación, tecnología y servicios complementarios. Por otra parte es normal que también asistan a ellas los fabricantes de equipos y maquinarias de uso en el sector, lo que da a los asistentes la oportunidad de conocer las últimas tecnologías. Algunas empresas exponen sus productos en un stand, lo que facilita las operaciones de ventas, pero cuando se trata de firmas que son nuevas en la actividad exportadora puede ser preferible que el empresario quede en libertad de recorrer los diferentes pabellones maximizando así los conocimientos y contactos, sin estar obligado a permanecer en el stand.

En muchos casos las empresas del grupo exponen juntas, lo que permite ofrecer una gama más amplia de productos fuera de reducir el costo de la presentación. La Fundación Exportar subsidia parte del costo del alquiler del stand y de su decoración siempre que se trate de ferias o exposiciones incluidas en su programa oficial. También es frecuente que las empresas usen la oportunidad de su presencia en el país para visitar clientes existentes o posibles.

En el año 2010 los grupos asistieron a 126 ferias en tanto que en el año anterior lo habían hecho a 83. Para el año 2010 los grupos asistieron a 84 ferias en América

Latina frente a 58 en el año anterior, con lo que se percibe una leve tendencia a prestar más atención al resto del mundo.

EL ING. ALEXANDRO DE LA FUNDACIÓN EXPORTAR VISITA CÓRDOBA

Siguiendo con la política de ambas Fundaciones de visitar cada dos meses a las agencias promotoras del comercio exterior de las Provincias de Córdoba, Mendoza, San Juan y Santa Fe el Ing. Oscar Alejandro de la Fundación Exportar estuvo en la ciudad de Córdoba con fecha 10 del mes de mayo de 2011.

El Ing. Alejandro se reunió en las oficinas de la Agencia ProCórdoba con la Lic. Daiana Oliva, nueva coordinadora del Grupo Exportador de Ferretería Industrial - UNESA – San Francisco - Córdoba quien, dada su reciente incorporación a estas tareas no aportó demasiadas novedades sobre el funcionamiento del Grupo.

También fue convocado, pero no concurrió a la reunión, el Sr. Damián Zuppa, quien debido a que por el momento el Grupo Consorcio Exportador de Agroalimentos – Córdoba no cuenta con coordinador lo reemplaza en su calidad de empresario miembro del Grupo.

Luego tuvo un encuentro con el Lic. Sebastián Sabe, quien años atrás coordinó el Grupo Exportador de Autopartes de esa Provincia, grupo que dejó de funcionar debido a la alta demanda de esos bienes en el mercado interno.

Dada su condición de Despachante de Aduanas el Lic. Sabe tiene una intensa relación con el comercio exterior de la Provincia, circunstancia que le llevó a detectar empresas exportadoras y proveedoras de la firma Falabella en el rubro artefactos domésticos. Es por este motivo que ambos acordaron estudiar la posibilidad de que aquellas empresas se incorporen al Programa de desarrollo de consorcios exportadores que llevan adelante la Fundación Exportar y la Fundación Standard Bank. Más adelante volverán sobre el tema.

REUNIÓN CON LOS INTEGRANTES DEL CONSORCIO DE ALIMENTOS “FOOD CONCEPT”

Con fecha 11 de mayo del año 2011 tuvo lugar una reunión con integrantes del Grupo Exportador de Alimentos Delicatessen – FOOD CONCEPT – Buenos Aires que coordina Christian Baizan y los funcionarios de la Fundación Standard Bank Elvio Baldinelli y Marcelo Miri.

El representante de la empresa “Biolive”, que exporta aceite de oliva orgánico, se refirió a los problemas existentes en el país para el suministro de envases de vidrio y sus esfuerzos para tratar de paliarlos importándolos desde Chile. Ha realizado viajes de ventas a EE.UU. e Israel y asistido a ferias en el primer país.

El hecho de que el aceite que exportan sea orgánico les reporta una ventaja en el precio respecto de los que no lo son, pero esta diferencia ha bajado de un 100% a solo 30% en la actualidad.

La empresa Chungo Gelato Natural SA exporta helados a Chile, Brasil, EE.UU. y Angola.

La firma "TADLEY S.A" exportadora de te lo hace a un amplio número de mercados, pero está concentrando su accionar en Chile, Perú y Brasil. El Ing. Casarotti de esta empresa viajó a Nepal para informarse sobre el manejo de las plantaciones de te.

La empresa "ALMA PURA S.A." se ha unido recientemente al consorcio a fin de iniciarse como exportadora, ya que cuenta con excelentes envases que utiliza en su planta en Zárate.

El coordinador Baizan explicó que están tratando de solucionar el problema que se presenta en la feria Anuga de Alemania, pues allí la exposición de alimentos no se realiza en un solo lugar, sino separados según sean congelados, infusiones u otros, hecho que impide que el consorcio pueda concentrar en un solo stand a todos sus miembros. Como contratar varios stands resulta oneroso, están buscando identificar otras empresas argentinas de los mismos sectores a fin de tomarlos en conjunto y disminuir costos.

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.

Buenos Aires, 23 de mayo de 2011