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, 7 de febrero de 2012
Número 36

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

-El Grupo Exportador de Pasas de Uva de San Juan logró útiles experiencias visitando los mayores exportadores del mundo

- Fuerte actividad exportadora del Grupo de Ferretería Industrial de San Francisco, Córdoba (UNESA)

- El Grupo Exportador de Telas para Tapicerías DECOEXPORT avanza en sus actividades

- Grupo Cosmético Argentino asiste a ferias, realiza misiones de ventas y obtiene subsidios

- El Grupo Exportador de Aceite de Oliva de San Juan aumenta significativamente sus exportaciones en 2011

EL GRUPO EXPORTADOR DE PASAS DE UVA DE SAN JUAN LOGRÓ ÚTILES EXPERIENCIAS VISITANDO LOS MAYORES EXPORTADORES DEL MUNDO

El Lic. Roberto Gutiérrez, coordinador del Grupo Exportador de Pasas de Uva - San Juan, informó que las exportaciones del Grupo durante el año 2011, según

estimaciones a ser aun confirmadas por las empresas, llegaron a US$ 21,4 millones mientras que en el año 2010 fueron por US$ 19,2 millones. Este aumento del 12% se explica por un mayor volumen, ya que los precios internacionales prácticamente no han experimentado variación.

Tal como fue publicado en el Boletín CONSORCIOS de fecha 20 de septiembre de 2011 el Grupo firmó un convenio, con la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones del Gobierno de la Provincia para la puesta en marcha de un proyecto llamado "Estructurador", destinado a mejorar la producción y exportación de pasas de uva. Como resultado el Grupo recibirá un subsidio de US$ 200.000 para cubrir el 75% del costo de las acciones que el Grupo proponga, siendo responsabilidad de sus miembros financiar el 25 % restante.

El programa consta de los siguientes tres componentes:

1. Estrategia Comercial

    a. Misiones comerciales y técnicas
    b. Participación en ferias internacionales
    c. Misiones inversas
    d. Exportaciones piloto a mercados no tradicionales

2. Viajes exploratorios a países productores

3. Contratación de consultores externos para asesoramiento en mejoras de la producción primaria y de los procesos industriales

El Grupo optó por comenzar sus trabajos abordando el componente 2 "Viajes exploratorios a países productores" resolviendo visitar a EE.UU. y Turquía, en agosto de 2011 el primero y en septiembre el segundo. Esta elección se debe a que estos dos países en conjunto representan más del 50% de la producción mundial de pasas de uva.

El alto nivel de producción y exportación alcanzado por estos países fue el resultado de mucho trabajo de parte de todos los actores, tanto de productores, universidades, industrias así como entes gubernamentales. A su vez cuentan con Acuerdos de Libre Comercio con los principales bloques económicos del mundo y con políticas de promoción de comercio exterior agresivas que apoyan la producción y comercialización de pasas de uva.

Es notable destacar que estos países tienen dos modelos muy diferentes de producción, siendo ambos exitosos. EEUU aplica alta tecnología con cosechas mecanizadas, implantación de nuevas variedades y elevada capacitación de los productores en cada etapa del cultivo. En Turquía, en cambio, la producción primaria es netamente familiar constituyendo un medio de vida. Sin embargo, además del apoyo que aquí los productores reciben de instituciones y universidades para el mejoramiento, entre otros aspectos, de las variedades, de la fertilización, de la poda y del riego, sucede que la baja o nula carga tributaria que soportan hace que sean altamente competitivos.

Dados los múltiples conocimientos adquiridos el Grupo ha dado feliz término a la etapa "Viajes exploratorios a países productores", logrando experiencias que habrán de contribuir a aumentar y mejorar la producción y exportación de pasas de uva de San Juan.

FUERTE ACTIVIDAD VENDEDORA DEL GRUPO EXPORTADOR DE FERRETERÍA INDUSTRIAL DE SAN FRANCISCO, CÓRDOBA

La Lic. Daiana Oliva, coordinadora del Grupo Exportador de Ferretería Industrial - UNESA – San Francisco – Córdoba, informó que las exportaciones del Grupo llegaron en el año 2011 a US$ 833,9 miles, un 3,6% más que en el año 2010. El 62,4% estuvo destinado a Chile, el 35,9% al Uruguay y el restante 1,7% a Bolivia.

Durante el año 2011 se realizaron varios viajes de ventas, en el mes de septiembre a Perú, en octubre y noviembre a Chile y en diciembre al Brasil, actividades que han contado con el apoyo de la Agencia Pro Córdoba. Por otra parte el Grupo cuenta con representantes en Chile, Perú, Brasil y México.

El Grupo está desarrollando en la SEPYME un proyecto (PACC) que consta en los siguientes puntos: Trabajo de imagen institucional, Tecnología e Investigación de mercados (Ecuador, Colombia y México).

EL GRUPO EXPORTADOR DE TELAS PARA TAPICERÍAS "DECOEXPORT" AVANZA EN SUS ACTIVIDADES

El Sr. Ernesto Tobías, coordinador del Grupo Exportador de Telas de Tapicería y Decoración - DECOEXPORT - Buenos Aires, informó que en el año 2011 sus exportaciones llegaron a US$ 72 mil mientras que en el año anterior fueron de u$s 43 mil, un incremento del 65%. Estas exportaciones tuvieron como destino a Canadá, EE.UU., Chile y Uruguay.

El coordinador visitó en representación del Grupo las siguientes ferias realizadas en la Argentina: HOTELGA 2011 en el mes de agosto, CAFIRA 2011 en septiembre y EXPOMUEBLE 2011 en octubre.

El Grupo designó al Sr. Paolo Orlando para representarlo en Italia, Emiratos Árabes, Rusia y Norte de África.

El coordinador participó del "Seminario para Internacionalización de Empresas" organizado por PROCHILE a fin de explorar las posibilidades de vender insumos del Grupo a firmas chilenas fabricantes de muebles. El propósito es que estos sean exportados a países con los que Chile tiene Tratados de Libre Comercio.

EL GRUPO COSMÉTICO ARGENTINO ASISTE A FERIAS, REALIZA MISIONES DE VENTAS Y OBTIENE SUBSIDIOS

La Lic. Fernanda Danio, coordinadora del Grupo Cosmético Argentino - Ciudad de Buenos Aires, informó que en el año 2011 las exportaciones del Grupo alcanzaron US$ 763 mil, un 3% más que los US$ 741 mil del año anterior.

En el año 2011 el Grupo participó en diversas ferias, en marzo lo hizo en la feria Cosmoprof de Italia, en agosto en la feria Cosmética de Australia y en octubre en la ciudad de Guangzhou de China, aquí para informarse sobre novedades en el packaging y en los productos.

En el mes de septiembre 2011 el Grupo participó en Santiago de Chile de una ronda de negocios organizada por la Fundación Exportar a la que asistieron otros dos grupos argentinos de cosmética.

El Grupo participó en el año 2011 en tres misiones destinadas a visitar distribuidores: en agosto a Paraguay y en noviembre tanto a Perú como a Brasil.

La empresa SISCOM logró en el programa de la PACC un subsidio de $ 93.104 para un proyecto de un total de $ 147.007. La firma L-OVAL se presentó al mismo programa para encarar la reingeniería de sus sistemas. Este fue aprobado y ya se recibió la primera parte, estando ahora a la espera del resto.

En el mismo año cuatro empresas del Grupo: Produtalia, L-OVAL, SISCOM, y Mónica Luraschi, obtuvo cada una del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires un subsidio por $ 7.500 para el desarrollo de sus actividades de promoción de exportaciones.

EL GRUPO EXPORTADOR DE ACEITE DE OLIVA DE SAN JUAN AUMENTA SIGNIFICATIVAMENTE SUS EXPORTACIONES EN 2011

De acuerdo a lo informado por el coordinador del Grupo Argentina Olive Group (AOG), Lic. Francisco Javier Gobbeé, las empresas del grupo exportaron por valor de US$ 5.600.000 durante 2011. A esta suma se llegó con US$ 2.700.000 de exportaciones directas y US$ 2.900.000 de exportaciones indirectas. Respecto al año 2010 el total exportado en 2011 representa un aumento del 93% sobre los US$ 2.900.000 vendidos al exterior en ese año. Las ventas concretadas en 2011 superan las 5.600 toneladas de aceite de oliva extra virgen y el grupo se ha propuesto como meta alcanzar las 8.000 toneladas en un plazo de 5 años.

Durante el año pasado, el grupo participó en diversas ferias del sector. En Sial Mercosur, en agosto-septiembre y en Caminos y Sabores, también en septiembre, ambas realizadas en La Rural, en Buenos Aires. En esta última ciudad participó en Hotelga y en San Juan en ArgOliva, ambas en el mes de septiembre. En el ámbito internacional, el grupo visitó la Fancy Food Washington en julio de 2011. El coordinador visitará la feria Fancy Food Show, en San Francisco, Estados Unidos, en enero de 2012 y dará una charla sobre la calidad del aceite de oliva extra virgen argentino. A través del Programa ProArgex el grupo participó en esta feria en 2010 y 2011 con un stand, pero esto no será posible este año por falta de presupuesto en dicho organismo.

Buenos Aires, 7 de febrero de 2012