

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, 17 de abril de 2012

Número 41

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

- Opiniones: De las ventajas de las empresas grandes frente a las PYMEs, por Elvio Baldinelli
- En Rosario se enseña el idioma español a estudiantes extranjeros
- Inicia con éxito sus actividades de exportación un grupo de Rosario
- Pese a los problemas se exportan autopartes desde Rosario
- Un grupo exportador de juguetes analiza los requisitos para exportar a Brasil

OPINIONES

DE LAS VENTAJAS DE LAS EMPRESAS GRANDES FRENTE A LAS PYMEs

Por Elvio Baldinelli

Son muchos los que opinan que las PYMES compiten con ventaja con las empresas grandes. Según Alvin Toffler esto se explica por la irrupción de las computadoras en las tareas de fabricación. Lo dice así: “Hoy día se está en el proceso de

revertir la era de la fabricación en masa. Las técnicas de producción asistida por computadoras permiten la fabricación de pequeñas cantidades de objetos cada vez más personalizados. Los nuevos sistemas de producción pasan de masivos a una forma más flexible, personalizada. Gracias a las nuevas tecnologías de la informática se tiene la posibilidad de fabricar en pequeñas series, aún en unidades, productos extremadamente variados y a precios cercanos a aquellos de la producción en masa”.

En EE.UU. la elaboración de carnes vacunas y porcinas dejó de concentrarse en los grandes frigoríficos de la zona de Chicago debido a que fueron, en gran medida, reemplazados por empacadoras más pequeñas instaladas a lo largo y ancho del país. Algo similar ha sucedido tanto en este país como en Europa con la industria textil.

Sin embargo de otras fuentes surgen opiniones diferentes, tal como la que apareció en la edición del 3 de marzo de 2012 de la revista The Economist bajo el título de “Small is not beautiful”. Allí se dice que los problemas económicos de Portugal en parte provienen de que solo el 19% de sus empresas manufactureras tienen 250 o más empleados comparado con el 55% de Alemania. Y que la causa no está en la magnitud del mercado interno, ya que la misma relación se encuentra en Dinamarca, país de tamaño comparable al de Portugal. Agrega que si las mejores empresas pequeñas de Grecia hubieran sido capaces de crecer, este país hubiera solucionado sus problemas de baja competitividad sin haberse visto obligado a bajar los salarios o a considerar abandonar el euro.

Pero de otro lado sostiene que las empresas grandes tienen también sus limitaciones, como que son más lentas en responder a las necesidades de los clientes, a los cambios de gustos o a las modificaciones tecnológicas. Agrega que idolatrar las grandes empresas puede ser tan poco inteligente como hacerlo con las pequeñas.

La realidad enseña que para algunas producciones, como la de los automóviles, es indispensable que la empresa que los produce sea grande, pero que no sucede lo mismo con otros sectores como el de los textiles o calzado.

EN ROSARIO SE ENSEÑA EL IDIOMA ESPAÑOL

A ESTUDIANTES EXTRANJEROS

Según estimaciones para este año 2012 llegarán a la ciudad de Buenos Aires 35.000 estudiantes extranjeros a fin de inscribirse en carreras universitarias, de postgrado o para tomar cursos de español. Pero no es solo en Buenos Aires donde se registra este fenómeno, ya que durante el año pasado ingresó al Programa de formación de consorcios de exportación de la Fundación Exportar y la Fundación Standard Bank el Grupo Exportador de Servicios Educativos – Rosario – Santa Fe, que coordinada Pablo Vergara. Las empresas que lo forman exportaron durante el año 2011 servicios de este tipo por US\$ 906.000.

Si bien la elección de la Argentina por parte de estudiantes que desean hablar el español tuvo un enorme impulso luego de la devaluación del peso en el año 2001, en la actualidad son dos los motivos que mantienen en crecimiento esta corriente, en primer

lugar el reconocimiento existente en el exterior de la calidad de la enseñanza en nuestro país y, luego, el accionar de las instituciones que ofrecen los cursos para difundirlos principalmente en EE.UU. y Brasil.

Es en esta segunda actividad que se inscribe la visita que realizará Pablo Vergara en la segunda mitad del mes de junio de este año a varias universidades de EE.UU. También en ese mismo mes el Grupo participará en el Congreso de Turismo Idiográfico a desarrollarse en la Universidad General San Martín ubicada en el Partido del mismo nombre.

Debido que son varios los países donde se enseña el idioma español el Grupo está ofreciendo un valor añadido a fin de enriquecer su oferta. Se trata de que quienes tomen el curso puedan, además, conocer la importante actividad agroindustrial que tiene lugar en la provincia de Santa Fe, desde el cultivo masivo de la soja hasta la fabricación de maquinaria agrícola. A este respecto se aguarda para el mes de junio la visita del grupo Oklahoma State University interesado en este aspecto del programa.

INICIA CON ÉXITO SUS ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN

UN GRUPO DE ROSARIO

El CPN Santiago Pochettino, coordinador del Grupo Exportador Agroindustrial – Rosario que inició sus actividades en febrero de este año, informó que la firma Gruposur Export S.R.L cerró una venta de dos contenedores de semilla de girasol confitero con destino a un cliente de Argelia que se conoció en la Feria Gulfood Dubai el mes febrero. Esta mercadería se está cargando en este mes de abril.

La empresa Molino Bombal S.R.L. cerró su primer negocio de exportación a Bolivia consistente en cinco camiones de harina destinada a una importante fábrica de fideos. Además de enviar muestras a otra empresa de este país también está cotizando a algunos interesados de Brasil.

El coordinador viajó a Curitiba, Brasil, del 27 de marzo al 1ro.de abril de este año 2012 a fin de visitar a un distribuidor de harina como también para estudiar la posibilidad de armar una empresa distribuidora propia del Grupo en esa ciudad. En el viaje fue recibido por el Cónsul Vivaqua y el agregado comercial Néstor Dos Santos, los que brindaron un importante apoyo a la gestión.

Finalmente se está conversando con una agente de ventas que se conoció en el mencionado viaje a Curitiba, el que puede actuar de “broker” para algunos productos.

PESE A LOS PROBLEMAS SE EXPORTAN

AUTOPARTES DESDE ROSARIO

El Sr. Eduardo Coso, coordinador del Grupo Exportador de Autopartes - COEXPAR – Rosario, informó que la firma Faros Ausili concretó una venta por US\$ 15.000 a Bolivia y otra a Brasil por US\$ 12.255; que la empresa Lagostena S.R.L. realizó dos pequeñas operaciones a EE.UU. y a Nigeria, así como una venta por US\$ 20.000 a Venezuela.

En el mes de marzo el Grupo se reunió para planificar las actividades a realizar en el año en curso teniéndose en cuenta los problemas que tienen algunas de las empresas para resultar competitivas en otros mercados, como así también la falta de materia prima.

Algunas empresas del Grupo concurrirán a la feria AUTOMEC PESADOS que tendrá lugar en abril de 2012 en Brasil. También se participará en noviembre de 2012 en la feria AUTOMECHANIKA en Buenos Aires.

El Sr. Juan Albanesi de la firma SISCAP viaja a Uruguay y a Chile procurando hacer negocios pese a las dificultades que encuentra por una inflación no compensada por el tipo de cambio y las dificultades en lograr insumos importados. F. Buzetti viaja a la localidad de Serafina Correa en Brasil a para visitar dos distribuidores y Nágera a San Pablo para ver a distribuidores y presentar dos nuevos productos.

UN GRUPO EXPORTADOR DE JUGUETES ANALIZA LOS REQUISITOS PARA EXPORTAR A BRASIL

La Lic. Bárbara Gavensky, coordinadora del Grupo PIEDRALIBRE JUGUETES ARGENTINOS, informó que con las empresas Chichess y Mar-Plast está evaluando la posibilidad de realizar una misión comercial a Brasil en el marco de la feria CHRISTMAS FAIR, que se realiza en San Pablo del 19 al 21 de mayo. Para ello solicitó ayuda a la Fundación Exportar para recibir información sobre el procedimiento para la solicitud de ensayos técnicos requeridos por ese país a través de INMETRO. Los resultados de la pesquisa serán fundamentales para la decisión de viajar a la feria, ya que no tendría sentido hacerlo si los trámites fueran excesivamente prolongados, aún teniendo los clientes potenciales.

Por otra parte, la Fundación Exportar proporcionó al Grupo Perfiles de Mercado de Ecuador, Colombia, Brasil y Perú. El Grupo acordó realizar misiones comerciales o showrooms a definir en función de la información de las embajadas, a los siguientes países: Ecuador y Perú (en conjunto), Bolivia, Uruguay (para todo el Grupo, exceptuando a Chichess y Mar-Plast que ya tienen distribución propia allí) y Chile. A este último país pensaban concurrir con la misión comercial del Banco Credicoop pero finalmente desarrollarán la visita por su propia cuenta.

Buenos Aires, 17 de abril de 2012