

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, 2 de mayo de 2012
Número 42

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: Cuesta menos generar un puesto de trabajo en una Pyme que en una gran empresa
- La escasez de materia prima afecta las exportaciones del Grupo Exportador de Yerba Mate y Te de Misiones
- El Grupo Exportador de Cosméticos Latina trabaja en la preparación de los viajes de ventas para este año 2012
- Un Grupo exportador de juguetes se consolida
- El Grupo Exportador de Miel del Río Uruguay gestiona nuevas operaciones con el exterior

OPINIONES

CUESTA MENOS GENERAR UN PUESTO DE TRABAJO EN UNA PYME QUE EN UNA GRAN EMPRESA

Por Carlos Moyano Walker

Un relevamiento propio realizado entre empresas que actúan en nuestro país permitió detectar 156 proyectos de inversión ejecutados o en marcha desde el año 2000 al presente. Estos proyectos implicaron una inversión total de US\$ 13.624 millones y una ocupación de 36.983 personas en forma directa. Relacionando ambas cifras puede concluirse que crear un puesto de trabajo cuesta en promedio US\$ 368.392. Si bien esta cifra resulta impactante, no resulta igual para todos los sectores de la economía. En el tope de la escala se encuentran los proyectos mineros, que requieren US\$ 2,8 millones para generar un empleo, mientras que en el otro extremo, para los Pequeños Comercios y las Pymes Industriales los montos necesarios son sustancialmente menores: US\$ 29,5 mil y US\$ 35,1 mil, respectivamente. Obviamente, los montos de las inversiones también difieren. En el caso de la Minería, el promedio es de US\$ 1.500 millones mientras que en los otros dos son US\$ 4,4 millones y US\$ 3,7 millones.

Hay cuatro rubros que requieren más de US\$ 500 mil por persona: Minería, Aluminio, Química y Petroquímica y Materiales de Construcción (principalmente cemento), al tiempo que en cinco sectores se necesitan menos de US\$ 100 mil por persona ocupada: Servicios (casi todos de software), Grandes Comercios, Textil y Calzado, Pymes Industriales y Pequeños Comercios. En estos dos últimos casos son proyectos de menos de US\$ 10 millones de inversión. Otra clasificación que puede hacerse es la de los proyectos de inversión en Sectores Industriales por un lado y en Comercio y Servicios por otro, ambos de más de US\$ 10 millones. En el primer caso, la inversión por puesto de trabajo promedio es de US\$ 523 mil, mientras que en el otro, el monto necesario alcanza a US\$ 86 mil. Estas cifras se comparan con el ya mencionado caso de las Pymes Industriales, de US\$ 35 mil. Finalmente, si se agrupan los proyectos de más de US\$ 10 millones, el costo de un puesto es de US\$ 431 mil, mientras que en los de menos de esa cifra –Pequeños Comercios, Pequeños Hoteles y Pymes Industriales- el costo es de solo US\$ 32,2 mil.

Lo expuesto tiene relevancia al momento de encarar la reducción del desempleo en la Argentina. Según datos del Indec, a fines de 2011 el desempleo alcanzaba al 6,7% de la Población Económicamente Activa. Si bien este porcentaje parece bajo, representa 1.239.000 personas. Si cada persona cuesta US\$ 368.392, se necesitarían US\$ 456,4 miles de millones para eliminar totalmente el desempleo, lo que equivale al 103% del PBI en ese año. Obviamente, estos recursos están actualmente fuera del alcance del país. Pero si se optara por desarrollar proyectos Pymes, el costo sería mucho menor: en el caso de las Pymes Industriales se requeriría US\$ 43,5 miles de millones, o el 9,8% del PBI. Si se ampliara el concepto a Pequeños Proyectos, de menos de US\$ 10 millones, la cifra sería parecida: US\$ 45,1 miles de millones, o el 10,2% del PBI.

LA ESCASEZ DE MATERIA PRIMA AFECTA LAS EXPORTACIONES DEL GRUPO EXPORTADOR DE YERBA MATE Y TE DE MISIONES

Miguel Mayne, coordinador del Grupo Exportador de Yerba Mate y Te, de Misiones, informó que los exportadores de yerba mate están pasando por un momento de incertidumbre debido a las condiciones del mercado interno. El problema es que debido a la escasez del producto no hay precios disponibles por parte de las empresas. A esto se agrega la amenaza latente de prohibir las exportaciones para evitar el desabastecimiento interno. La producción nacional alcanza a 300 mil toneladas, de las cuales el 83% se consume localmente y el resto se exporta, principalmente a Siria (60%), Brasil y Uruguay. El Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) registró una caída del 7,7% en la salida de los molinos en los dos primeros meses de 2012 respecto a igual período del año pasado.

Según el coordinador, los magros aumentos de precios otorgados a los productores de la materia prima en los últimos años con un gran atraso respecto a la evolución de los costos provocaron una drástica reducción de los stocks, para evitar el costo financiero de dejar la yerba cosechada para ser vendida dentro de 2 ó 3 años. Al ser la planta de yerba un árbol nativo, los productores empezaron a cosechar lo que tenían vendido, dejando el resto en la planta. El costo de cosecha hoy equivale al 50% del valor de la materia prima. Esta situación se ve reflejada actualmente, donde los stocks se encuentran en niveles mínimos.

A pesar del desarrollo de depósitos de maduración acelerada de la yerba, los industriales deben esperar de 6 a 7 meses después de la cosecha para su envasado. Si bien hoy se ha fijado un precio al productor para hoja verde y canchada que permite soportar los altos costos de mano de obra, combustibles y energía, la realidad es que recomponer el nivel de existencias de yerba mate canchada, o sea la materia prima utilizada para envasar el producto, va llevar un proceso gradual de varios meses desde principios de abril hasta que termine la cosecha, el 31 de octubre. Señala el coordinador que la importación no es una solución al problema de la escasez, ya que ningún otro país productor, como podrían ser Paraguay o Brasil, tiene capacidad exportable.

EL GRUPO EXPORTADOR DE COSMÉTICOS LATINA TRABAJA EN LA PREPARACIÓN DE LOS VIAJES DE VENTAS PARA ESTE AÑO 2012

La Lic. María Fernanda Chiarenza, coordinadora del Grupo Exportador Cosmética Latina - Ciudad de Buenos Aires, informó que en el mes de enero de 2012 se incorporó al Grupo la empresa “BKD Black Diamond” y que se está continuando en la búsqueda de nuevas firmas para que se incorporen, habiendo varias interesadas en hacerlo por lo que se está en conversaciones con ellas.

El Grupo resolvió sobre qué mercados explorar en este año y se determinó visitar a aquellos que se incursionaron en el 2011: Perú, Ecuador y Chile con el propósito de afianzarse con los más interesados en los productos y visitar a nuevos. También se comenzará a trabajar con Sudáfrica.

En razón del interés en explorar las posibilidades en Sudáfrica se solicitó a la Fundación Exportar un Perfil de Mercado de este país, habiéndose ya enviado a la embajada argentina a ese país las posiciones arancelarias de los productos solicitados.

A finales del año 2011 todas las empresas del Grupo se reunieron con la firma chilena “Falabella” para exportar mediante las sucursales que ésta posee en el exterior, o bien a otros países a través de los “traders” con los que trabaja. Si bien los anteriores contactos no dieron frutos se continúa trabajando con esa firma, en este caso con la empresa “BKD Black Diamond” recién ingresada al Grupo.

UN GRUPO EXPORTADOR DE JUGUETES SE CONSOLIDA

El Dr. Andrés A. Santas, coordinador del Grupo Toc Toc exportador de juguetes, de la Ciudad de Buenos Aires, informó acerca de las actividades que está llevando a cabo para expandirse en el exterior. Destacó que se incorporaron dos nuevas empresas al Grupo, con lo que actualmente lo conforman siete miembros. Se definió el plan de acción para el presente año, supeditado a la puesta en marcha del Programa de Subsidios de la C.A.B.A. Se definió un esquema de cotización común, conteniendo medidas y pesos de los elementos de packaging para exportación. Las empresas cuentan con las normas de calidad exigidas por el mercado. Finalmente, el Grupo designó un Despachante de Aduana común para todas sus exportaciones. La empresa Ciencias para Todos S.R.L. participará con un stand en la exposición TECNOPOLIS 2012, donde piensa exponer los productos de los demás miembros del Grupo.

En lo que respecta a los mercados prioritarios, se están realizando contactos con empresas de Bolivia, Chile, Uruguay, Perú y Colombia. Además de las exportaciones indirectas que realiza a Uruguay, actualmente se encuentra analizando una exportación a Tarija, Bolivia. El cliente ha solicitado la representación para todo el mercado boliviano para lo cual cuenta con una red asociada con presencia en La Paz, Santa Cruz de la Sierra y Cochabamba. El Grupo sigue en tratativas con empresas de Chile, contactadas en oportunidad de la misión organizada a ese país con el subsidio de C.A.B.A. en 2011. También estableció un contacto comercial con una empresa de Colombia.

EL GRUPO EXPORTADOR DE MIEL DEL RIO URUGUAY

GESTIONA NUEVAS OPERACIONES CON EL EXTERIOR

El Sr. Darío Rubén Travichet, coordinador del Grupo Exportador de Productores Apícolas de mieles del Río Uruguay – Entre Ríos, informó que el día 21 de marzo los coordinadores de los grupos exportadores de miel fueron invitados a una reunión en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación con directivos de la empresa Pirelli.

En ella se acordó que esta firma otorgaría, en el marco del equilibrio de la balanza comercial, un financiamiento del 10% del valor de lo que las cooperativas exportaran de modo de ayudarlas a atender el pago del derecho de exportación y los gastos logísticos. Este financiamiento es garantizado con un seguro de caución y ya ha sido otorgado a dos cooperativas (Villa Elisa y Cosar).

En lo que respecta a la búsqueda de mercados alternativos el Grupo participó en la ronda de negocios llevada a cabo en Entre Ríos en la Expo Feria Maciá a fines de marzo. Lamentablemente, y por problemas de organización, sólo se pudo mantener una reunión con un importador de Marruecos a quien se le hizo una oferta, estando al presente a la espera de respuesta.

En el marco de la reunión mensual del Codeapi se invitó a autoridades del INTI para organizar el tema de la implementación de las normas HACCP en los depósitos de tambores para exportación a la UE. Allí se resolvió que las cooperativas con depósito firmen un convenio con el gobierno provincial para absorber los costos que genere aquella implementación.

Buenos Aires, 2 de mayo de 2012