

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, 12 de junio de 2012

Número 45

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: Las consecuencias de una Suiza proteccionista, por Elvio Baldinelli
- Dificultades en la exportación de pasas de uva de San Juan
- Los coordinadores de los Grupos exportadores de la provincia de Santa Fe se reunieron con visitantes de las Fundación Exportar y Standard Bank
- El Grupo Exportador de Miel del Río Uruguay trabaja en la búsqueda de nuevos mercados
- Un grupo exportador de vino de Salta apunta al mercado brasileño

OPINIONES

LAS CONSECUENCIAS DE UNA SUIZA PROTECCIONISTA

Por Elvio Baldinelli

La sustitución de importaciones no puede compensar escasas ventas al exterior tal como se puede comprobar si suponemos que Suiza, pequeño país de sólo ocho millones de habitantes y que cuenta en el mundo con un nivel de vida sólo superado por Noruega quisiera mejorar su situación adoptando políticas proteccionistas. Este país

logra el altísimo nivel de vida de que hoy goza concentrado su producción en unos pocos bienes y servicios que vende al exterior a bajo costo y alta calidad: relojes, motores diesel, servicios bancarios, servicios de reaseguro, desarrollo de nuevas drogas medicinales y, con las divisas que así logra importa todo aquello que necesita. Así sus compras en el exterior en el año 2010 fueron de u\$s 175.933 millones, o sea u\$s 22.554 por habitante. La Argentina en ese año importó por solo u\$s 1.399 por habitante.

Pero supongamos por un momento que Suiza resuelve modificar su política de solo tener una alta protección para la agricultura y establece, para todas las otras importaciones, un elevado arancel a fin de estimular la instalación de industrias que fabriquen mucho de lo que ahora importa. El resultado sería que estas nuevas fábricas restarían personal a las que, con su eficiencia, hasta ese momento lograban fuertes ventas al exterior. De otro lado los centenares de nuevas empresas que se desarrollarían gracias a la protección arancelaria no alcanzarían economías de escala dada la estrechez del mercado local, fabricando entonces productos caros y de baja calidad. Así Suiza pasaría a ser un país pobre.

Con frecuencia se opina que la ventaja que resulta de la exportación está en la creación de nuevas fuentes de trabajo. Esto es verdad, pero no se trata del mayor beneficio que un país logra al hacerlo, pues cuando una nación exporta aquello que produce a bajo costo y alta calidad y, con las divisas que así obtiene, adquiere en otros países aquellos bienes que allí se producen a costo más bajo y calidad más elevada mejora el nivel de vida de su población.

Esto no quiere decir que baste con abrir el mercado a las importaciones para que un país de economía primitiva pase a ser rico. Suiza lo logra gracias al alto nivel de educación de su población, a la calidad de sus instituciones, a la disponibilidad de tecnología, a la solidez de su política económica. Pero claramente el camino que lleva a una economía sin desempleo y con un alto nivel de vida pasa por exportaciones elevadas. Es por eso que en el año 2010 las exportaciones de Suiza llegaron a u\$s 25.050 por habitante, las de la Argentina a u\$s 1.686 por habitante, y entonces el PBI de Suiza fue de u\$s 67.679 por habitante y el de la Argentina de u\$s 9.126 por habitante.

DIFICULTADES EN LAS EXPORTACIONES DE PASAS DE UVA DE SAN JUAN

El ing. Marcelo Miri de la Fundación Standard Bank visitó en San Juan con fecha 17 de mayo la planta Frutandina S.A. perteneciente al Grupo Exportador de Pasas de Uva de esa provincia que coordinada el Lic. Roberto Gutiérrez. Esta firma, perteneciente a los miembros del Grupo, selecciona, lava y clasifica las pasas de uva de su producción, que en la última cosecha sumó 27.000 toneladas, de las 40.000 producidas en la provincia.

En el mes de mayo el gobierno del Brasil prohibió la importación de uvas de mesa y pasas de uvas por razones sanitarias, hecho grave, ya que el 80% de las exportaciones de pasas de uva del Grupo tienen como destino a ese país. Como consecuencia de negociaciones entre los dos gobiernos, el de Brasil repuso la licencia automática de importaciones y levantó la prohibición fitosanitaria, pero a condición de que los exportadores fumiguen las pasas de uva con bromuro de metilo. Al no haber en San Juan máquinas fumigadoras se las están trayendo desde Mendoza.

Otro problema que aflige a los miembros del Grupo es la medida del Banco Central por la que se obliga a que las divisas logradas por exportaciones de más de US\$ 2 millones sean ingresadas 15 días después del embarque. El problema que se presenta está en que estas exportaciones normalmente se hacen otorgando al comprador un plazo de 120 días después del embarque, y éstos no aceptan su disminución. A este respecto en una reunión con la COPAL habida el 22 de mayo en Buenos Aires, la Secretaria de Comercio Exterior Lic. Beatriz Paglieri, anunció que se está estudiando flexibilizar este plazo para las frutas, pero tal cosa no ha sucedido pues la única modificación aprobada ha sido la de elevar el plazo de ingreso de divisas de 15 a 30 días, algo que no beneficia a los exportadores por más de US\$ 2 millones..

Mientras tanto, las empresas del Grupo están procurando encontrar nuevos mercados, como el de EE.UU., pero aquí solo podrá enviarse pasas de uvas semielaboradas y a precios más bajos. Otra acción que el Grupo está emprendiendo es la de lograr mercados en Perú y Colombia. Sin embargo la embajada argentina en Perú comunicó que debido a que en estos meses deben atender tres misiones comerciales, sólo podrán ocuparse de preparar la que el Grupo solicita a mediados del próximo mes de agosto.

Luego de esta visita tuvo lugar en la Cámara de Comercio Exterior de San Juan una reunión con coordinadores de Grupos de la Provincia. En ella la Lic. Laura Marún, coordinadora del Grupo Productor y Exportador de Ajos, informó que su Grupo está en la búsqueda de financiamiento para la construcción en San Juan de una cámara frigorífica, pues no las hay disponibles en la provincia. De lograrlo podrían almacenar los ajos y ofrecerlos a los importadores europeos cuando es alta la demanda en esos países, hecho que redundará en mejores precios.

LOS COORDINADORES DE LOS GRUPOS EXPORTADORES DE LA PROVINCIA DE SANTA FE SE REUNIERON CON VISITANTES DE LAS FUNDACIONES EXPORTAR Y STANDARD BANK

Con fecha 22 de mayo viajaron a la ciudad de Rosario Laura Sarmiento de la Fundación Standard Bank y Oscar Alexandro de la Fundación Exportar para reunirse con los coordinadores de los grupos que funcionan en la provincia de Santa Fe.

Estuvieron presentes en la reunión Santiago E. Pochettino, coordinador del Grupo Exportador Agroindustrial y del Grupo Exportador de Alimentos Envasados DEL PARANA, ambos de Rosario; Eduardo Coso, coordinador del Grupo Exportador de Autopartes - COEXPAR de Rosario; Adrián Ricardo Tittarelli, coordinador del Grupo Exportador Maquinaria Agrícola Armstrong GEMAA de Santa Fe; Débora Marini, coordinadora del Consorcio Exportador de Indumentaria Creativa EXPORTING ROSARIO de Santa Fe; Pablo Vergara, coordinador del Grupo Exportador de Servicios Educativos de Rosario y Andrés Citroni, coordinador del Grupo Exportador de Maquinaria Agrícola de Las Parejas, Santa Fe, así como Raúl Negri del ENAPRO. Todos los coordinadores informaron sobre las actividades de sus respectivos grupos, tal como se detalla a continuación para dos de ellos.

El Sr. Pablo Vergara informó que disertará en forma virtual sobre temas de educación en el "Highway 21: Going Global Conference", Congreso de Educación Internacional de Denver, Colorado.

El coordinador Adrián Tittarelli informó que planean participar de la feria Agroactiva que se realizará en la localidad Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe, del 20 al 23 de junio. Comentó también que existe la posibilidad de que la maquinaria agrícola pase de tributar de 10,5% de IVA a 21%, cuestión que se definirá a principios del mes de julio. La firma John Deere viene, desde hace años, fabricando motores para tractores y cosechadoras y ahora también lo hará con cosechadoras completas. Podrá importar solo aquellas piezas que no puedan fabricarse en el país, motivo por el cual varias firmas de la provincia se han ofrecido a hacerlo. Pero no en todos los casos John Deere las aprueba en razón de no alcanzar los altos estándares de calidad que tiene.

Al día siguiente los representantes de ambas Fundaciones se reunieron con las empresas integrantes del Consorcio Exportador de Indumentaria Creativa EXPORTING ROSARIO en las oficinas de la firma Flyght América. Estuvieron presentes las empresas Vandalia, Pink Textil, PQE, Pequeños Trazos y Flyght América. Allí explicaron las necesidades de financiamiento que tienen, por lo que se les comentó sobre las posibilidades que ofrecen los Créditos del Bicentenario y se los derivó a un oficial de cuentas de Standard Bank. Luego visitaron la planta de la empresa Hardfield, que está en proceso de instalación en un emblemático edificio de Rosario que hoy en día es Monumento Histórico.

EL GRUPO EXPORTADOR DE MIEL DEL RIO URUGUAY TRABAJA EN LA BÚSQUEDA DE NUEVOS MERCADOS

El Sr. Darío Rubén Travichet, coordinador del Grupo Exportador de Productores Apícolas de mieles del Río Uruguay – Entre Ríos, informó que en lo que respecta a la búsqueda de mercados alternativos al suspendido en la UE, se continúa la negociación iniciada en la Expo Feria Maciá con el cliente de Marruecos. Se le envió la ficha técnica del producto y demás condiciones de la oferta para dos contenedores,

estando ahora a la espera de respuesta. Además se está trabajando con importadores de otros mercados, como los del norte de África y países árabes.

En lo que hace al uso del puerto de Concepción del Uruguay, aún no ha sido aprobado el depósito, ni se cuenta con la barcaza que debe llevar carga a Montevideo para que desde allí salga a ultramar.

La empresa Pirelli Neumáticos financió el 10% de cada exportación del Grupo para cubrir los costos del derecho de exportación. Cabe destacar que la Cooperativa Apícola Villa Elisa Ltda. realizó dos embarques con destino a Marruecos de tres y dos contenedores respectivamente y, en ambos casos, el apoyo de Pirelli se desarrolló sin problemas. Para los próximos negocios el financiamiento se elevará al 20 %.

UN GRUPO EXPORTADOR DE VINO DE SALTA APUNTA AL MERCADO BRASILEÑO

Natalia Saravia, coordinadora del recientemente creado Grupo Bodegas de Cafayate, de Salta, informó que por primera vez el consorcio asistió como tal a una feria, en este caso EXPOVINIS 2012 en San Pablo, Brasil. Allí se asistió a rondas de negocios previamente establecidas donde se hicieron contactos con posibles compradores y con quienes actualmente las empresas del Grupo se mantienen en contacto. Si bien las bodegas que enviaron muestras fueron cuatro, en las reuniones siempre se representó a las seis empresas miembros del consorcio. Adicionalmente, la coordinadora comunicó que se aceptó la introducción de dos nuevos miembros al Grupo: Bodega Tierra Colorada y Bodega Quebrada de las Flechas. Para la asistencia a la feria mencionada, se recibió apoyo por parte de Wines of Argentina y de la Fundación ProSalta.

El Grupo estableció contacto con la gente del Consulado Argentino en Río de Janeiro que está organizando para el mes de agosto un evento exclusivo para promocionar la Región NOA en Brasil. El viaje se aprovechará para gestionar acciones de promoción post-venta con los representantes de Verdemar en Bello Horizonte. Se está tratando de ver la factibilidad de realizar algo parecido a través del Consulado Argentino en Curitiba.

Buenos Aires, 12 de junio de 2012

