

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 agosto de 2012
Número 49

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: Oportunidades y peligros de la tercera revolución industrial, por Elvio Baldinelli

- En Rosario se reunieron coordinadores de Consorcios de Exportación, autoridades provinciales y municipales así como representantes de la Fundación Exportar, de la Fundación Standard Bank y del Standard Bank

- El Grupo exportador de pasas de uva de San Juan busca nuevos mercados para compensar los perdidos

- El Grupo exportador de ferretería de Córdoba (UNESA) encara una fuerte actividad comercial en América Latina

- Funciones de los consultores sobre comercio exterior y de los coordinadores de consorcios

OPINIONES

OPORTUNIDADES Y PELIGROS DE LA TERCERA

REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Por Elvio Baldinelli

La primera revolución industrial comenzó en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII, la segunda llegó a inicios del siglo XX con la producción de automóviles en serie por Henry Ford y, ya ahora, se vislumbra en el horizonte el amanecer de la tercera. Esta traerá para la Argentina tanto grandes oportunidades como serios riesgos.

Son señales de esta nueva era el hecho de que las técnicas de producción asistida por computadoras permitan la fabricación de pequeñas cantidades de objetos cada vez más personalizados, sustituyendo muchas producciones masivas por otras más flexibles, en pequeñas series y aún en unidades de bienes extremadamente variados y a precios cercanos a los de la producción en masa.

Pero, tal como lo informa la publicación británica The Economist en su edición del 21 abril de este año, las máquinas de producción de la tercera revolución serán computadoras que operarán con impresoras en tres dimensiones capaces de fabricar objetos sólidos mediante el sucesivo agregado de capas de material. En el futuro se espera que estas máquinas sean capaces de fabricar casi cualquier cosa en cualquier parte, desde un garage hasta en una aldea en África.

Un aspecto relevante de esta nueva forma de producción es que dará lugar en el mundo a la formación de millones de PYMEs pero, como contraparte, perjudicará a las empresas tradicionales.

La tercera revolución industrial puede representar para la Argentina la oportunidad de retornar a aquel pasado próspero que el país vivió hasta la década de los años '20 del siglo pasado, pero esto solo será posible si se adopta un masivo programa de educación destinado a formar dirigentes y trabajadores capaces de aprovecharla.

EN ROSARIO SE REUNIERON COORDINADORES DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN, AUTORIDADES PROVINCIALES Y MUNICIPALES ASÍ COMO REPRESENTANTES DE LA FUNDACIÓN EXPORTAR Y DE LA FUNDACIÓN STANDARD BANK Y DEL STANDARD BANK

Con fecha 18 de julio viajaron a Rosario el CPN Diego Neli y el Ing. Oscar Alexandro de la Fundación Exportar y el Ing. Marcelo Miri de la Fundación Standard Bank con el propósito de reunirse con coordinadores de consorcios y grupos de exportadores existentes en la Provincia de Santa Fe. La reunión tuvo lugar en las instalaciones de ENAPRO y se inició con informaciones de parte de los tres visitantes acerca de las novedades habidas en el Programa de ambas fundaciones en favor de la asociatividad empresaria para la exportación.

A continuación lo hicieron los coordinadores presentes, quienes se refirieron a la evolución de sus trabajos. Ellos fueron el Lic. Adrián Ricardo Tittarelli, coordinador del Grupo Exportador Maquinaria Agrícola Armstrong GEMAA - Santa Fe; el Ing. Cristián Desideri quien coordina el Grupo Exportador de Equipos de Agua Potable; Saneamiento; Acc. y Energías Alternativas - GEAPSAEA - Santa Fe y el Consorcio Exportador Piezas; Accesorios; Repuestos Transporte - CEPART- Rosario; el Lic. Fabián Marozzi, coordinador del Grupo Exportador ARMSTRONG X MÁS - Santa Fe; el Sr. Andrés Citroni que coordina el Grupo Exportador de Maquinaria Agrícola de Las Parejas- Santa Fe; el Sr. Eduardo Coso que coordina el Grupo Exportador de Autopartes - COEXPAR – Rosario; la Lic. Débora Marini que coordina el Consorcio Exportador de Indumentaria Creativa EXPORTING ROSARIO - Santa Fe y la Sra. Alcira L. Brussa, que coordina el Grupo de Fabricantes Rosarinos de Equipos Médicos – FREM – Rosario.

En representación del Gobierno de la Provincia de Santa Fe estaba presente la Sra. Rita Sayús que se refirió a las acciones conjuntas que llevan adelante la gobernación y la Municipalidad de Rosario, entidad representada en esta reunión por las Sras. E. Britos y C. Vuegen, apoyando a los grupos para su participación en ferias en Paraguay, Uruguay, Colombia, Bolivia y Perú. Uno de esos apoyos consiste en subsidiar en al menos el 50% del costo del stand en cada una de ellas.

También estuvieron presentes el Sr. Germán Ramaciotti, Oficial de Comercio Internacional y la Srta. Dirce Corinaldesi, Oficial de Agronegocios, en representación del Standard Bank. El Sr Ramaciotti explicó el alcance de los distintos apoyos financieros que el Banco está ofreciendo a las empresas de los grupos del Programa Fundación Exportar – Fundación Standard Bank.

EL GRUPO EXPORTADOR DE PASAS DE UVA DE SAN JUAN BUSCA NUEVOS MERCADOS PARA COMPENSAR LOS PERDIDOS

El Lic. Roberto Gutiérrez, que coordina el Grupo Exportador de Pasas de Uva - San Juan, informó que debido a medidas para-arancelarias impuestas por Brasil durante cuatro meses no fue posible ingresar allí con pasas de uva, problema al que se suma la disminución de la competitividad debido a la sobrevaluación del peso. Por todo ello el Grupo debió modificar su política comercial del siguiente modo:

1. Incrementar las ventas al Brasil a fin de evitar la acumulación de stocks.
2. Enviar pasas de uva semi procesadas (con menor valor agregado) a EE.UU., lo que implica reducción de costos aunque también menores precios, pero ayuda a mantener las ventas al exterior;
3. Búsqueda de nuevos mercado, como los de Perú y Colombia.

Perú es un mercado de unas 6.500 toneladas al año, volumen importante teniendo en cuenta que las exportaciones anuales del Grupo llegan hasta 15.000 toneladas. Durante las entrevistas tenidas con posibles clientes fue percibido un alto interés por comenzar a considerar a la Argentina como una alternativa a Chile, actualmente su principal proveedor.

Los precios de referencia pagados a Chile en el primer semestre del año para variedades idénticas a las que ofrece el Grupo fueron, en promedio, de u\$s 24 a 25 por caja. A estos precios, y dada la diferencia en la calidad, la oferta argentina es competitiva, por lo que el Grupo cerró el envío como prueba de dos contenedores.

Colombia es un mercado que importa entre 6.500 y 7.000 toneladas de pasas de uva al año, siendo Chile su mayor proveedor. El precio es una variable importante en este mercado pero, no obstante, la mayoría de los importadores visitados subrayaron la necesidad de elevar la calidad del producto que adquieren.

Debido a estos esfuerzos, y mientras el Grupo negocia con varios países europeos, ya a mediados de julio del año 2012 se logró colocar a precios muy ajustados seis contenedores en Rusia y dos de prueba, tanto a Perú como a Colombia.

EL GRUPO EXPORTADOR DE FERRETERIA DE CORDOBA (UNESA) ENCARA UNA FUERTE ACTIVIDAD COMERCIAL EN AMERICA LATINA

La coordinadora del Grupo de Ferretería de Córdoba UNESA, Daiana Oliva, informó que las exportaciones del grupo siguen en aumento, especialmente a Chile (US\$ 398.939) y Uruguay (US\$ 95.734), y en menor medida a Bolivia (US\$ 32.837) y Brasil (US\$ 6.180). El total exportado en lo que va del año fue de US\$ 533.690, frente a US\$ 833.948 exportado en todo el año 2011. El Grupo tiene cuatro embarques pendientes a despachar en julio a Chile (empresa MTS y empresa AGROFOR) y a Brasil (primera exportación a la empresa SPECK).

En febrero el grupo realizó un viaje de negocios a Brasil; en junio asistió a Expoferretera en Perú y a Chile. En julio viajó nuevamente a Perú, mientras que planea viajar en agosto a Uruguay, en septiembre a Expocruz en Bolivia y a Ecuador, en octubre a Colombia y en noviembre a Brasil. Las fechas se establecieron de acuerdo a un plan de viajes coordinado con ProCórdoba. Serán los dueños de las empresas quienes realizarán los viajes a cada uno de los destinos. El objetivo es que cada uno se especialice en un país, realizando el contacto posterior y siendo asistido por la coordinadora.

El Grupo tiene representantes activos en Chile, Perú, Brasil y México. Con el representante de Perú se encuentra trabajando desde hace siete meses y con Brasil el

representante es la empresa CMB, de Brusque, en Santa Catarina. A través de este representante realizaron una venta de graseras a la empresa JIT. CMB planea instalarse en Córdoba para comercializar sus productos, apoyada por el Grupo.

La coordinadora informó que el Grupo tuvo una baja transitoria, Metal-Med, pero aun cuenta con cinco empresas. También informó que se está desarrollando un proyecto financiado por el PNUD, con un plan a tres años, por valor de \$ 600.000, que abarca tres aspectos: investigación de mercados (Ecuador, Colombia y México), trabajo de imagen institucional y tecnología.

FUNCIONES DE LOS COLSULTORES SOBRE COMERCIO EXTERIOR Y DE LOS COORDINADORES DE CONSORCIOS

Tanto los consultores que atienden empresas exportadoras, como los coordinadores de consorcios o grupos de exportación, prestan servicios muy útiles para la expansión de las ventas al exterior, sobre todo de las PYMEs.

Por lo general los consultores asesoran a sus clientes sobre los temas y problemas relativos a las ventas al exterior y, en no pocas oportunidades, concretan para ellos ventas en el extranjero.

Los coordinadores del Programa Fundación Exportar – Fundación Standard Bank, o los gerentes de los consorcios que apoya la Unión Industrial Argentina, asesoran a las empresas, pero su principal función es la de lograr que en su tarea de lograr clientes en el exterior compensen los menores medios que individualmente tienen en relación a empresas grandes mediante la suma de sus fuerzas individuales.

Para que los consorcios o grupos de empresas exportadoras consigan unir sus esfuerzos es indispensable que tengan reuniones frecuentes en las que participen los empresarios y el coordinador a fin de alcanzar acuerdos en los objetivos a perseguir. También para decidir sobre la asistencia a ferias o la realización de misiones de ventas en el exterior. Que estas reuniones se realicen y que, como consecuencia de ellas, se logren los objetivos buscados es la principal responsabilidad del coordinador.

Por estas razones, es importante que, tanto el coordinador como las empresas que forman los consorcios o grupos, tengan en claro la diferencia de las funciones de un consultor respecto de las de un coordinador. En los casos en que el coordinador priorice las reuniones individuales con las empresas, en vez de las colectivas, impide el desarrollo del espíritu asociativo necesario para que el consorcio o grupo tenga éxito.

El objetivo del Programa de la Fundación Exportar y la Fundación Standard es el de ayudar a la formación de consorcios y grupos, motivo por el cual apoya los trabajos de los coordinadores y no de los consultores.

Buenos Aires, 7 de agosto de 2012