

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, 11 de diciembre de 2012
Número 58

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: El comercio exterior sostiene el crecimiento económico, por Carlos Moyano Walker

-Tres empresas del Grupo Exportador de Caza, Pesca y Náutica importan maquinarias de China y logran algunas ventas

-Exitosa participación de grupos de enseñanza de español en la feria ACTFL de Estados Unidos

-El Grupo Exportador Metalúrgico-GEMEP- de Pergamino vende a Sudáfrica y recibe pedidos de otros países

-El Grupo Cuero Argentino-Buenos Aires concreta ventas y desarrolla misiones comerciales en América Latina

NOTA: el Boletín CONSORCIOS dejará de publicarse hasta el mes de febrero de 2013

OPINIONES

EL COMERCIO EXTERIOR SOSTIENE EL CRECIMIENTO ECONOMICO

Por Carlos Moyano Walker

Si bien los factores que impulsan el crecimiento económico son varios, existe coincidencia en que la dotación de factores como el capital y el management, la tasa de inversión, el nivel de la tecnología y el acceso a la educación y la estabilidad jurídica son condiciones necesarias para el desarrollo. Pero hay un elemento común a todas las economías desarrolladas o que pretenden alcanzar a estas últimas que es el grado de apertura de su comercio exterior. Es muy difícil encontrar un país de elevado ingreso per cápita que tenga una economía cerrada. Tal vez la excepción que confirma la regla sea Japón que es muy proteccionista, sin embargo este país soporta dos décadas de estancamiento. Pero los países de Europa tienen porcentajes de exportaciones o importaciones sobre PBI superiores al 30% y cerca nuestro, Chile detenta una apertura del 25%.

La Argentina tuvo durante muchas décadas una economía con poca relación con el exterior: tanto sus exportaciones como sus importaciones rondaron el 10% del PBI. Pero en los últimos años, gracias a la soja y al comercio con Brasil esa proporción ha ido creciendo. En 2001, las importaciones representaban el 11,2% del PBI. Por efecto de la crisis, en 2002 el porcentaje de importaciones cayó al 6,3%, pero luego fue aumentando, al mismo tiempo que crecía la actividad económica, hasta alcanzar un máximo de 15,1% en 2011.

Las exportaciones no sufrieron tanto la crisis pero presentan una evolución preocupante. Del 12,2% del PBI en 2001 subieron al 14,1% en 2005 pero a partir de entonces la proporción fue disminuyendo hasta el 12,4% en 2011. Si se suman las dos vías del comercio, la apertura comercial pasó de 23,4% en 2001 a 27,5% en 2011, lo que indica una tendencia positiva. Sin embargo, en el presente año la situación parece haber cambiado. Junto con el debilitamiento de la economía, las cifras del segundo semestre de 2012 muestran una caída de ambos porcentajes: 12,5% en importaciones y 11,3% en exportaciones. El agregado cae a 23,8%, porcentaje similar al que existía en 2001. Es de esperar que este deterioro de los indicadores de apertura comercial sea transitorio y que la tendencia positiva pueda recuperarse en 2013.

TRES EMPRESAS DEL GRUPO EXPORTADOR DE CAZA, PESCA Y NAÚTICA IMPORTAN MAQUINARIAS DE CHINA Y LOGRAN ALGUNAS VENTAS

La Sra. Fabiana Sommaruga, coordinadora del Grupo Exportador de Caza; Pesca y Náutica – Provincia de Buenos Aires/Córdoba, informó que dado al incremento en los costos de muchos de los bienes que se fabrican localmente, una de las causas de la

decreciente competitividad internacional, tres de las firmas que componen el Grupo (“Apolo”, “NG Artificiales” y “Suri”) viajaron a China en procura de nuevas maquinarias, como así también de insumos con los que disminuir los costos de producción.

Luego de un trabajo de intensa investigación las tres firmas mencionadas identificaron en China empresas proveedoras para todos los productos que cada una de ellas necesitaba.

Ya en el país fueron visitadas, entre otras, fábricas de máquinas por corte láser, pegado de cierres y soldadura de alta frecuencia, hotstamping, pegado por ultrasonido. Cabe agregar que la mayor parte de éstas no se fabrican en la Argentina.

El objetivo del viaje fue satisfactoriamente alcanzado y, además, se generaron negocios que no estaban previstos, como que se consiguió que en China el proveedor de la marca líder en el mundo de señuelos para pesca (“Rapala”) importe algunas piezas de la empresa “NG Artificiales”.

En estos momentos las empresas del Grupo están trabajando con algunas de las firmas visitadas a efectos de concretar las importaciones. Con respecto a las máquinas, están considerando la posibilidad de solicitar a entidades gubernamentales créditos para su compra. Por lo demás, están seguras de que de incorporarlas aumentarán considerablemente su producción y reducirán los costos.

EXITOSA PARTICIPACIÓN DE GRUPOS DE ENSEÑANZA DE ESPAÑOL EN LA FERIA ACTFL DE ESTADOS UNIDOS

El Grupo Exportador de Servicios Educativos - CONADE - Ciudad de Buenos Aires, coordinado por Sylvia Falchuk, participó de la Feria ACTFL del 16 al 18 de noviembre de 2012 en Filadelfia, Massachussets, EE.UU. Viajaron Gonzalo Villarruel del CUI, Silvina Garay de Say Hueque, Agustin Vignale de Expanish, Verónica Zanotti de Coined y la Coordinadora.

Participaron en el stand del Inprotur, de 30 metros cuadrados, junto al Grupo Exportador de Servicios Educativos CONELE de Rosario, una Asociación de escuelas y el CELU. Además, el Grupo tuvo una sala para una presentación de 50 minutos el sábado 17 de noviembre y expusieron todos los que viajaron.

Junto con el Grupo CONELE organizaron un cóctel para 150 personas en un local cercano al centro de convenciones, el cual contó con un subsidio de la Fundación Standard Bank. Contrataron una pareja de bailarines de tango y la convocatoria fue un éxito. Entregaron casi 500 bolsas con libros, revistas, folletos y material promocional a

los docentes que visitaron el stand y que concurrieron a la presentación y al cóctel. El balance final fue altamente positivo.

Posteriormente, la coordinadora realizó un viaje exploratorio a la Feria del Libro de Guadalajara, México que se realizó del 23 al 28 de noviembre y se contactó con algunos bibliotecarios de universidades de los EE.UU. La reunión más interesante la tuvo con la bibliotecaria de la Universidad de Maryland, que tiene 36.000 alumnos, quien le facilitó el listado de los docentes de español y de literatura de la mencionada universidad. Además se le entregó material del Grupo para distribuir a los docentes.

EL GRUPO EXPORTADOR METALURGICO –GEMEP- DE PERGAMINO VENDE A SUDAFRICA Y RECIBE PEDIDOS DE OTROS PAISES

La Sra. Araceli Campisteguy, coordinadora del Grupo GEMEP, informó que las empresas del Grupo concretó la venta de una máquina de dos surcos a un comprador de Sudáfrica, contacto realizado a través de la página web del Grupo. La compra tuvo algunos inconvenientes por cuestiones bancarias que finalmente fueron solucionados con el asesoramiento del Standard Bank. El comprador realizó una visita al país y actualmente está en estudio la posibilidad de que se genere una representación en Sudáfrica. Otras demandas de maquinaria generadas desde ese país están en tratativas de negociación sobre tiempos de entrega. Ya se designó un representante en Uruguay y está en estudio una representación en Venezuela.

Se han enviado cotizaciones a Paraguay, Sudáfrica, Chile, Bolivia, Colombia y Uruguay. A este último país se enviaron muestras de discos de siembra y minicompresores rurales.

El Grupo participó en la Misión Inversa realizada en Alberti (Bs. As.), en octubre, organizada por el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, con visitantes de Paraguay, Uruguay, Chile y Bolivia. También participó en la feria Agroactiva, en La Rural de Pergamino, en septiembre, con apoyo de \$ 50.000 por parte de la Municipalidad y de \$ 10.000 de la Cámara de Industria, Comercio y Servicios de Pergamino.

EL GRUPO CUERO ARGENTINO-BUENOS AIRES CONCRETA VENTAS Y DESARROLLA MISIONES COMERCIALES EN AMERICA LATINA

La Lic. Fernanda Danio, coordinadora del Grupo Cuero Argentino-Buenos Aires, informó que se concretó la venta a Chile de camperas por valor de US\$ 20.000 de

la empresa Maíz Tostado S.R.L., en forma indirecta. También se concretó una exportación a Colombia para para entregar en el primer trimestre de 2013 por parte de la empresa LTMG por valor de US\$ 100.000. Esta venta se realizó como consecuencia de una visita a clientes en ese país. Igualmente, informó que se está cerrando una orden de compra de Brasil para la nueva colección de cinturones y camperas.

En noviembre y principios de diciembre el Grupo desarrolló una misión comercial a Colombia y Chile, donde si bien lograron colocar cinturones rebajando los precios, fue imposible vender las camperas y carteras por desfasajes en la relación costos-tipo de cambio. Para el año próximo están organizando una misión a Perú.

Buenos Aires, 11 de diciembre de 2012

Para asegurarse de recibir nuestras comunicaciones agregue este e-mail a su libreta de direcciones o a su lista de remitentes seguros. Si quiere desuscribirse de estos envíos [presione aqui](#)