

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, 26 de febrero de 2013

Número 60

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: Una buena noticia: mejoran los términos del intercambio, por Carlos Moyano Walker

-Fuerte salto en las exportaciones de yerba mate

-A pesar de la baja en las exportaciones de jugo de uva orgánico, las perspectivas son buenas para la presente cosecha

-Subieron los precios del ajo por problemas climáticos en China

-El Grupo Agroindustrial de Rosario exporta semillas de girasol a Argelia

-El Grupo Exportador de Uva Fresca-San Juan realiza una misión comercial a Europa

OPINIONES

UNA BUENA NOTICIA: MEJORAN LOS TERMINOS DEL INTERCAMBIO

Por Carlos Moyano Walker

Las estadísticas del Indec sobre precios y cantidades del comercio exterior argentino correspondientes al cuarto trimestre de 2012 muestran una recuperación de los términos del intercambio comercial del 20,7% entre el segundo y el cuarto trimestre del último año. El segundo trimestre de 2012 fue el nivel más bajo del año, pero aún si la comparación se hace con el cuarto trimestre de 2011, la suba fue de 8,8%.

Esta es una buena noticia para el país, aunque no tanto para los exportadores. Esto es así porque entre esos dos períodos de 2012 la mejora se produjo principalmente por una fuerte caída de 18,6% en el precio de las importaciones acompañada por una baja más leve de 1,7% en el precio promedio de las exportaciones.

Sin embargo, un mayor análisis muestra que de los principales rubros de exportación el único que bajó su precio fue el de “Combustibles y Energía”, que cayó 4,5%. Los “Productos Primarios” aumentaron 2,3%, las “Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)” subieron 3,8% y las “Manufacturas de Origen Industrial (MOI)” lo hicieron en un más modesto 1%.

Por el lado de las importaciones los precios de todos los rubros cayeron, excepto el de “Bienes de Consumo”, que subió 1,1%. Los “Bienes de Capital” cayeron 12,6%, las “Piezas y Accesorios para Bienes de Capital” 4,4%, los “Bienes Intermedios” 8,9% y los “Combustibles y Lubricantes” 4,6%. La baja de precios de los “Bienes de Capital”, influida sin duda por la crisis de los países desarrollados, permitió aumentar la demanda local y revertir la fuerte tendencia decreciente del valor total de las importaciones de estos bienes, que aumentó en este período 47,7%.

Resta saber si en el presente año se mantendrá la evolución positiva de los precios de exportación, sobre todo de los productos primarios y de las MOA, principales rubros de nuestras ventas al exterior. Si bien la Argentina no es formadora de estos precios, las proyecciones internacionales permiten estimar que se mantendrán los actuales niveles, de por sí elevados en términos históricos. Entre las MOI no se esperan cambios en el precio de los automotores exportados a Brasil, principal destino de las ventas externas del sector.

FUERTE SALTO EN LAS EXPORTACIONES DE YERBA MATE

Según lo informado por el coordinador del Grupo Exportador de Yerba Mate y Té-Misiones, Sr. Miguel A. Mayne, las exportaciones totales del Grupo en el año 2012 alcanzaron a US\$ 5.748.000, frente a solo US\$ 244 mil exportados en 2011. Gran parte de este aumento se debió al incremento registrado en el precio de la yerba mate que pasó de US\$ 0,75/Kg a US\$ 3/Kg entre esos dos años.

El principal mercado de este producto que era Siria, actualmente dejó de importar por la crisis que está viviendo ese país. Por este motivo las exportaciones se han canalizado hacia Europa del Este, donde tienen pedidos de Polonia e Israel. El Grupo quiere exportar a Estados Unidos, pero a un precio de US\$ 4,20/Kg. El problema es que en ese país están dispuestos a pagar US\$ 3,15/Kg. Están buscando negociar con empresas importadoras para compensar el IVA, ya que la gran demora que existe para su devolución hace que prácticamente se convierta en parte del costo. Los competidores de la Argentina en este rubro son Uruguay y Paraguay, que están entrando al mercado de USA a US\$ 2,90/Kg.

En lo que respecta a la oferta del producto, se estima que este año no habrá restricciones de materia prima por la caída de las ventas en el mercado interno, en parte por la suba del precio. Las empresas pedirán un precio al consumidor en el mercado interno de \$ 35/Kg frente a \$ 21/Kg que es el precio actual.

A PESAR DE LA BAJA EN LAS EXPORTACIONES DE JUGO DE UVA ORGANICO, LAS PERSPECTIVAS SON BUENAS PARA LA PRESENTE COSECHA

El CPN Francisco Márquez, coordinador del Grupo Exportador Orgánico-CONEXPORT-San Juan, informó que la cosecha de este año, que durará hasta abril, será mejor que la de los dos años anteriores. Por la falta de materia prima en 2012 las exportaciones del Grupo cayeron 13% respecto a 2011, alcanzando a US\$ 2.363.000. En el presente año, los mercados externos se reactivaron y Estados Unidos y Japón volvieron a comprar. Canadá y Sudáfrica también son compradores. El Grupo posee una planta concentradora de jugos orgánicos que está trabajando a pleno y está exportando el 100% de su producción, pero tienen problemas por las demoras en la devolución del IVA.

Para el presente año, el Gobierno de San Juan laudó un precio de la uva de \$ 1,40/Kg, 40% superior al del año pasado. Por este motivo se piensa que muchos exportadores y bodegas no podrán afrontar ese aumento al igual que los productores de pasas de uva y toda la uva que no se exporte tendrá como destino el jugo, lo cual facilitará las ventas del Grupo.

SUBIERON LOS PRECIOS DEL AJO POR PROBLEMAS CLIMATICOS EN CHINA

La Lic. Laura Marún, coordinadora del Grupo Productor y Exportador de Ajos de San Juan, informó que las exportaciones del Grupo en 2012 aumentaron 84% a US\$ 5.463.000, aunque aclaró que también en este incremento tuvo mucho que ver la suba del precio, que pasó de US\$ 12-16 a US\$ 24-30 la caja de ajo blanco. Este aumento se produjo como consecuencia de que en China fracasó la cosecha y no pudo exportar.

En el mes de enero concluyó la temporada de ventas 2012-2013, quedando solo ajos para semilla. Cabe destacar que se ha procesado entre un 20% y un 30% menos de cajas, debido a que se plantó menos por la pérdida de competitividad del sector.

En enero de este año el Grupo participó en el viaje organizado por la Secretaría de Comercio de la Nación a Indonesia, Vietnam y los Emiratos Arabes Unidos. Destacándose

este último como potencial comprador. El costo del viaje fue subsidiado en un 50% por la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones. También viajaron a la Feria de Madrid.

El Grupo está armando un nuevo Proyecto con el apoyo de la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones que se presentó a fines de diciembre, para darle continuidad al que se está ejecutando, con la perspectiva de duplicar el monto del mismo a US\$ 400.000. Este aporte representa el 70% del Proyecto, siendo el resto cubierto por las empresas del Grupo.

EL GRUPO AGROINDUSTRIAL DE ROSARIO EXPORTA SEMILLAS DE GIRASOL A ARGELIA

De acuerdo a lo informado por el CPN Santiago Pochettino, coordinador del Grupo Agroindustrial de Rosario, durante el mes de enero se cumplieron dos embarques de dos contenedores cada uno de semillas de girasol confitero con destino a Argelia, realizados por la firma Gruposur Export S.R.L. De este modo se completó el programa elaborado el año anterior que totalizaba 12 contenedores. Se comenzó a hablar con el cliente por un nuevo programa por un total de 25 contenedores, para cargar después de la nueva cosecha, con embarques a partir de marzo. La misma empresa concretó una exportación de endivias frescas a Brasil. En febrero se realizará el primer embarque aéreo de tres pallets de prueba y si el producto anda bien los envíos pueden tener una continuidad de carga semanal.

El Grupo recibió un importador de Chile que tiene interés en que se le cotice harina de lenteja, de garbanzos y de arvejas. Puede ser un negocio interesante por el valor agregado. Los envíos se realizarían durante cuatro meses y los productos serían distribuidos durante todo el año en las escuelas de ese país.

El Contador Pochettino informó también que las exportaciones del Grupo pasaron de US\$ 420 mil a US\$ 666 mil entre 2011 y 2012, con un aumento de 59%. Tanto el año anterior como el último, el grueso de las exportaciones se realizó en forma indirecta a través de una empresa que lo hizo por cuenta y orden de terceros para evitar los problemas que traen la demora en la devolución del IVA.

EL GRUPO EXPORTADOR DE UVA FRESCA-SAN JUAN REALIZA UNA MISION COMERCIAL A EUROPA

El Lic. Roberto Gutiérrez, coordinador del Grupo Exportador de Fruta Fresca-San Juan, informó que solo dos de las seis empresas que integran el Grupo realizó exportaciones, ya que el resto, ante las múltiples complicaciones que presenta la temporada

decidió no comercializar su producción. Tanto Aymaré S.A. como Fruto Nuevo S.A. prevén exportar 120 contenedores de uvas blancas a Rusia, Alemania y Holanda y aproximadamente 50 contenedores de Red Globe a los mismos destinos. Dependiendo de la operatividad con que se consiga cumplir con la exigencia fitosanitaria de bromurar la fruta, también se exportará parte a Brasil.

El Grupo planificó una Misión Comercial de tres de sus miembros a la Feria Frutilogística, en Berlín, del 6 al 8 de febrero, considerada la feria monográfica internacional más importante del mundo para el comercio de frutas y hortalizas. Luego de la feria y hasta el 16, coincidente con la fecha de arribo de sus exportaciones, dos de los miembros realizaron una misión técnica-comercial a Rusia para ver a los clientes de San Petersburgo y Moscú, dos de los mercados más importantes del Grupo. El objetivo es analizar “in situ” el estado de arribo de la fruta, así como la logística de distribución y comercialización.

En ese orden, se consensuó con la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones la ampliación del plan de contrataciones, en el cual se previó para la temporada 2013/2014 la experiencia de contratar un “surveyor” que efectúe el control de arribo de la oferta del Grupo en Europa. El Grupo continúa el desarrollo del Proyecto Estructurador acordado con la Agencia, previéndose que su aporte pueda duplicarse en la próxima etapa.

Buenos Aires, 26 de febrero de 2013