

**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 marzo de 2013**

**Número 61**

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](mailto: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: Buenas perspectivas para las exportaciones a México, por Elvio Baldinelli
- Problemas con la cosecha hacen subir el precio de la miel
- El Grupo de Productores Exportadores de Zapallos y Demás Hortalizas-San Juan mejora su competitividad para aumentar sus exportaciones
- El chivito argentino busca mercados en el exterior
- El Grupo Exportador Argentino de Protección Personal (GEAPROT) proyecta realizar misiones comerciales
- El Grupo Exportador de Fabricantes de Ferretería y Sanitarios Argentino (GEFISA) cambia su estrategia de viajes al exterior

---

**OPINIONES**

**BUENAS PERSPECTIVAS PARA LAS EXPORTACIONES A MÉXICO**

Por Elvio Baldinelli

Las economías de los países de América Latina no han mayormente sufrido debido a la actual crisis que en estos años afecta a varias naciones desarrolladas, principalmente a Europa. Si bien esto es válido para todos los países de la región el comportamiento no ha sido el mismo en cada caso, distinguiéndose México por lo positivo. Es por esto, sumado al gran tamaño de la economía de este país, que el futuro de su mercado tenga elevada importancia para la Argentina.

Las exportaciones de México a EE.UU. sufrieron en los últimos años la fuerte competencia de China, pero debido a que los salarios en este país en los últimos diez años se han quintuplicado hizo que muchos empresarios norteamericanos optaran por

instalar sus plantas más cerca de su territorio. México es hoy día el mayor exportador mundial de televisores de pantalla ancha, de tipos avanzados de celulares y está subiendo en su posición respecto de automóviles. Por otra parte sus exportaciones anuales de manufacturas suman el mismo valor que las del resto de América Latina. En EE.UU. el “Hecho en China” está hoy cediendo lugar al “Hecho en México”.

Este país tiene un acuerdo de libre comercio con EE.UU. y Canadá pero además con otros 44 países, más que cualquier otra nación del mundo. Este crecimiento de la economía de México constituye una importante oportunidad para los demás países de América Latina, ya que sus importaciones totales alcanzaron en el año 2011 US\$ 350.843 millones, un monto superior al que en conjunto ese año sumaron Brasil, la Argentina y Perú.

Las exportaciones totales del Brasil en el año 2011 fueron de US\$ 256.040 millones de las cuales US\$ 4.000 millones tuvieron a México por destino, o sea el 1,6%. En el caso de la Argentina las totales llegaron a US\$ 83.950 millones, habiendo tenido como destino a México US\$ 921 millones, o sea el 1,1%. Mayor ha ido la proporción de las exportaciones que Chile destina a aquel país, pues en ese año sus ventas totales al exterior alcanzaron los US\$ 80.766 millones de los cuales US\$ 1.950 millones fueron a México, o sea el 2,4% del total.

Otro país con una proporción más elevada de exportaciones a México fue Uruguay, que en el año 2011 vendió al exterior por US\$ 7.313 millones de los cuales US\$ 148 millones tuvieron como destino a aquel país, un 2,0% del total. Una de las explicaciones de que la proporción de las exportaciones a México tanto de Chile como del Uruguay sean mayores que las de la Argentina y Brasil está en que aquellos dos países tienen vigentes acuerdos de libre comercio con México. Chile desde agosto de 1999 y Uruguay desde noviembre de 2003.

Por estos motivos se justifica suponer que, si la Argentina tuviera un acuerdo de libre comercio con México no sólo aumentaría sus exportaciones a este país sino que contaría con el promisorio hecho de insertarse en un mercado que crece fuertemente.

\*\*\*\*\*

### **LA FUNDACIÓN EXPORTAR ORGANIZA UN PABELLÓN EN FEICOBOL - FERIA INTERNACIONAL DE COCHABAMBA, BOLIVIA**

La Fundación Exportar convoca a participar en el Pabellón Argentino de la 30 FERIA INTERNACIONAL DE COCHABAMBA (FEICOBOL 2013), evento multisectorial a realizarse entre el 25 de abril y el 5 de mayo de 2013 en la ciudad de Cochabamba, Bolivia.

El sector correspondiente a la República Argentina tendrá una ubicación privilegiada dentro del pabellón internacional con una superficie de 156 mts2 distribuidos en stands de 9 mts2 cada uno.

Quienes participen contarán con la asistencia de esta Fundación Exportar antes, durante y después del evento. Se les entregará información comercial, oportunidades comerciales, perfiles de mercado, listado de importadores y guías de mercado.

Las empresas interesadas pueden contactarse con Hernán Lizarralde, Promoción de exportaciones, Tel: (0054 11) 4114 7712, Mail: [hlizarralde@exportar.org.ar](mailto:hlizarralde@exportar.org.ar), Paraguay 864, entre piso, Buenos Aires. La inscripción se cierra el 8 de marzo de 2013 hasta agotar espacios.

El costo del stand es de 9 mts<sup>2</sup> es de u\$s 300 a pagar en pesos a la cotización del Banco de la Nación Argentina para el dólar al cierre del día anterior ([www.bna.com.ar](http://www.bna.com.ar)).

\*\*\*\*\*

## **PROBLEMAS CON LA COSECHA HACEN SUBIR EL PRECIO DE LA MIEL**

Según informaron coordinadores de consorcios exportadores de miel, la cosecha 2012/2013, que comenzó en la primavera, presenta un panorama irregular en las distintas zonas productoras. La sequía y las inundaciones afectaron vastas zonas de las provincias de Buenos Aires, Mendoza y Entre Ríos, donde se estima que la cosecha alcanzará solo al 30% de la zafra anterior. Los productores de esta última provincia se encuentran trasladando las colmenas hacia los montes de eucaliptus, donde esperan mejores rindes. El Sr. Angel Dovico, coordinador del Grupo de Productores Exportadores de miel-FECOAPI-Buenos Aires, informó que la caída de la oferta exportable hizo que los acopiadores subieran los precios para cumplir con sus compromisos, por lo que se está pagando entre 12,30 y 12,50 \$/Kg, que según sus cálculos es lo mismo que recibirían los productores si exportaran su producto, sin los riesgos de cobro y los plazos usuales de la exportación. Las exportaciones del Grupo aumentaron 39% en 2012 respecto a 2011, alcanzando a US\$ 1.450.000, pero fueron realizadas en forma indirecta. Según la coordinadora del Grupo Exportador de Productores Apícolas del Río Paraná-Entre Ríos, Sra. Julieta Streuch, las exportaciones del Grupo en 2012 cayeron un 80%, a US\$ 528 mil, y también la totalidad fueron indirectas. Los Grupos que forman parte del Programa tienen intención de participar en la Ronda de Negocios que tendrá lugar en la Feria Expo Macia, en Entre Ríos, del 23 de marzo.

## **EL GRUPO DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE ZAPALLOS Y DEMAS HORTALIZAS-SAN JUAN MEJORA SU COMPETITIVIDAD PARA AUMENTAR LAS EXPORTACIONES**

El coordinador del Grupo de Productores Exportadores de Zapallos y Demás Hortalizas-San Juan, CPN Fabián Arustiza, informó que el Grupo logró obtener una

ampliación del cupo del Proyecto Estructurador Original financiado por la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones. Los fondos se destinaron a adquirir cajones plásticos cosecheros y bines plásticos para estiba de productos y su posterior proceso, lo que asegura la factibilidad de realizar la trazabilidad de los productos exportados. Se están realizando modificaciones y mejoras en este sistema a fin de optimizarlos. El Grupo está adquiriendo en forma conjunta fertilizantes y abonos orgánicos para las fincas y distribuyendo entre sus miembros semillas híbridas de alta calidad. También están desarrollando y adquiriendo elementos de publicidad y marketing de sus marcas conjuntas para ser utilizados en sus viajes al exterior y en sus promociones en el mercado interno.

Del 11 al 15 de febrero, se recibió la visita de un auditor del principal cliente de Inglaterra, quien vino a supervisar el cumplimiento de las normas de calidad y forma de trabajo de las fincas. Entre el 22 de febrero y el 6 de marzo, el Sr. Diego Iglesias, en representación del Grupo viajó a Dubai para participar en la Feria Internacional Gulfood 2013 y visitar clientes en dicho mercado. Hasta el momento se despacharon 155 contenedores con destino a Europa y Canadá.

### **EL CHIVITO ARGENTINO BUSCA MERCADOS EN EL EXTERIOR**

El 26 de febrero representantes de la Fundación Exportar y de la Fundación Standard Bank viajaron a la ciudad de Malargüe, Mendoza, para poner en marcha el nuevo Grupo Exportador de Carne Caprina, el cual cuenta con el apoyo de la Municipalidad de Malargüe y será coordinado por el Sr. Eduardo Vázquez.

El objetivo del Grupo es la exportación de chivito, el cual es considerado el producto estrella, pero que actualmente se comercializa sólo en el mercado interno. Para la faena cuentan con el Matadero Frigorífico Regional Malargüe. El mismo es el más importante de la región y dado el bajo precio que cobra por el servicio es utilizado no sólo por productores de Malargüe sino también de otras provincias. El frigorífico es municipal y está habilitado para la exportación a varios destinos, entre ellos Angola, Omán, Bahamas, St. Marteen y Antillas.

### **EL GRUPO EXPORTADOR ARGENTINO DE PROTECCION PERSONAL (GEAPROT) PROYECTA REALIZAR MISIONES COMERCIALES**

La Lic. María Fernanda Chiarenza, coordinadora del Grupo Exportador Argentino de Protección Personal (GEAPROT), que inició sus actividades en junio de 2012, informó que el Grupo proyecta realizar cuatro misiones comerciales en 2013: Chile, Paraguay, Bolivia y Uruguay. A Chile pensaban ir a la ronda de negocios de la Feria Ifema, pero finalmente decidieron ir solo a visitar la feria y realizar una pequeña agenda comercial. El próximo viaje será a Uruguay, donde ya cuentan con contactos. A pesar de que en una misión comercial a ese país no pudieron concretarse operaciones

debido a los costos internos, una empresa uruguaya quiere visitar la Argentina y manifestó estar interesada en todos los productos del Grupo. De Bolivia solicitaron listas de precios y folletería. El Grupo exportó por US\$ 85.000 en 2012, con una baja de 24% respecto al año anterior, que es atribuida a las mayores ventas en el mercado interno por el cierre de las importaciones.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE FABRICANTES DE FERRETERIA Y SANITARIOS ARGENTINO (GEFYSA) CAMBIA SU ESTRATEGIA DE VIAJES AL EXTERIOR**

El coordinador del Grupo GEFYSA, Sergio H. Henricot, informó que el Grupo ha cambiado el formato de viajes al exterior. Anteriormente, viajaban a un mercado y volvían al país para preparar otro viaje y así sucesivamente. Al terminar el plan de viajes se volvía a recorrer los países visitados, pero debido al tiempo transcurrido, que a veces era superior a seis meses, el Grupo observó que las nuevas visitas no tenían mucho efecto. La nueva estrategia de viajes pone énfasis en lograr ventas en la primera visita y si falta algún detalle, volver a los 15 días para cerrar la venta. En el mes de marzo el Grupo realizará su primera misión comercial a Paraguay, del 19 al 21. Si es necesario, el viaje tendrá un refuerzo entre el 2 y el 3 de abril. Por otro lado, están averiguando los costos de participación en la FERRE MAC 2013, feria del rubro que se realiza en Lima, Perú, del 13 al 15 de junio.

**Buenos Aires, 12 de marzo de 2013**