

**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 mayo de 2013**  
**Número 65**

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: Nubarrones en las relaciones comerciales con Brasil, por Elvio Baldinelli
- Noticias:
  - Feria en Brasil para productos, servicios y equipamiento para supermercados
  - Feria en Brasil a mediados del mes de junio para franquicias
- Promisorio comienzo de operaciones para el Grupo Exportador de Máquinas Agrícolas de Belgrano-Santa Fe
- Reunión con coordinadores de grupos productores de miel
- Inicia actividades un Grupo Exportador de Biotecnología de Tandil
- El Grupo Exportador de aceite de oliva visita ferias y exposiciones
- El Grupo DIPAT, de herrajes y complementos continúa con su proceso de internacionalización

---

**OPINIONES**

**NUBARRONES EN LAS RELACIONES COMERCIALES CON EL BRASIL**

**Por Elvio Baldinelli**

Hasta no hace muchos meses la Argentina y Brasil compartían respecto de la integración económica con el resto del mundo similares políticas: rechazo a los acuerdos de libre comercio, tal como sucedió hace años con EE.UU. y recientemente con la UE. Pero en Brasil están soplando nuevos vientos que pueden originar tempestades. Los empresarios brasileños temen que su país vaya a quedar

comercialmente aislado en el mundo, por lo que aspiran asociarse con la UE e ingresar en el “Acuerdo Comercial Transpacífico” (TTP). El problema es que solo lo pueden hacer si los otros miembros del Mercosur lo acompañan, y la Argentina se opone.

Sostienen los empresarios que la Argentina constituye un obstáculo para negociar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea. Además sienten que están también perdiendo el tren con el “Acuerdo Comercial Transpacífico”, una importante iniciativa de libre comercio promovida por EE.UU. en la que se embarcaron algunas de las economías más dinámicas de América Latina, como Chile, Perú, Colombia y México.

Cuando Paraguay y Uruguay quisieron en el año 2006 negociar un acuerdo de libre comercio con EE.UU. el canciller brasileño, Celso Amorim, rechazó esta posibilidad por ser ambos países miembros del Mercosur afirmando “que no se puede cabalgar los dos caballos al mismo tiempo”. Agregó entonces que “hay una incompatibilidad entre participar de una unión aduanera y tener una zona de libre comercio fuera de la región”.

Es por esto que por el momento Brasil está en conversaciones con la UE para alcanzar un acuerdo, pero que excluya por ambas partes el tratamiento de los aranceles de importación, lo que sí se puede hacer sin violar el Tratado del Mercosur. La idea es que brasileños y europeos profundicen en otros temas, como en la facilitación del comercio.

Lo que sucede es que sin la circulación de mercaderías libre de aranceles lo que lograrían Brasil y la UE sería insuficiente, motivo por el cual todo parece indicar que lo que ahora discuten es apenas un primer paso hacia una meta más ambiciosa que, de lograrse, puede dar origen a que las relaciones comerciales con la Argentina entren en un período particularmente crítico.

\*\*\*\*\*

## *Noticias*

\*\*\*\*\*

### **FERIA EN BRASIL PARA PRODUCTOS, SERVICIOS Y EQUIPAMIENTO PARA SUPERMERCADOS**

La Fundación Exportar y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto convocan a empresas argentinas a participar en la Feria "**EXPOSUPER 2013 - 26<sup>a</sup> Feria de Productos, Servicios y Equipamientos para Supermercados**" a realizarse en el Complejo Expoville, ciudad de Joinville, Brasil, del 18 al 20 de junio.

**EXPOSUPER** ([www.exposuper.com.br](http://www.exposuper.com.br)) es organizada por la Asociación Catarinense de Supermercados y reúne a todo el sector supermercadista de Santa Catarina y de otros Estados, constituyendo uno de los mayores eventos en generación de negocios del país.

En esta edición la Argentina contará con un stand de **130m2** que las empresas interesadas del sector alimenticio y equipamiento para supermercados podrán utilizar para exhibir sus productos y realizar contactos de negocios.

### **Costo de participación en el pabellón**

Microempresas: \$ 500.-

Empresas Pequeñas: \$ 1.500.-

Empresas Medianas: \$ 3.060.-

Empresas Grandes, Provincias, Importadores Locales, Traders e intermediarios: \$ 6.118.-

**Fecha límite de inscripción: 15 de mayo.**

La confirmación de inscripción mediante el pago del total del valor de su participación deberá realizarse **dentro de las 48 hrs. a partir de que la Fundación Exportar remita a su empresa la liquidación con las instrucciones de pago.**

### **CONSULTAS:**

**Marcela Barone / Thomas Dellepiane Rawson / Valeria Mirelli – Dirección de Promoción de Exportaciones- Cancillería Argentina:**

Tel: 4819-7990 / 4819-7000 int. 8587/8094 / 4819-8048 - correo electrónico:

[exposuper@mrecic.gov.ar](mailto:exposuper@mrecic.gov.ar)

\*\*\*\*\*

## **FERIA EN BRASIL A MEDIADOS DEL MES DE JUNIO PARA FRANQUICIAS**

La Fundación Exportar conjuntamente con la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias convoca a participar del pabellón que dispondrá en la próxima edición de la “Feria Internacional de Franquicias ABF 2013” que tendrá lugar en la Ciudad de San Pablo, Brasil, entre los días 12 y 15 de junio. Link Oficial: <http://www.portaldofranchising.com.br>

Con la previa solicitud de su empresa, la Fundación Exportar le entregará:

información comercial, oportunidades comerciales, perfiles de mercado, listado de importadores, guías de mercado y atención personalizada.

Contacto: Mercedes Maceira Tel.4114-7700 int.100, e-mail: [mmaceira@exportar.org.ar](mailto:mmaceira@exportar.org.ar)

**INSCRIPCIÓN:** Las empresas interesadas deberán enviar vía fax/mail (ambas vías) la solicitud de inscripción que se adjunta.

*CIERRE DE INSCRIPCIÓN: 30 de abril de 2013 (O HASTA AGOTAR ESPACIOS).*

*COSTO POR STAND: u\$s 500:*

*PAGOS: AL MOMENTO DE INSCRIPCIÓN Y RECIBIR LA LIQUIDACION:*

*100% PARA QUE LA RESERVA QUEDE CONFIRMADA*

Contactos: Sebastián Coto / Lic. Liliana Herrera

Promoción de servicios de la FUNDACION EXPORTAR, Telefax: (54 11) 4114-7754 (int 213; 225)

[scoto@exportar.org.ar](mailto:scoto@exportar.org.ar)

Web: [www.exportar.org.ar](http://www.exportar.org.ar)

Paraguay 864 - (C1057AAL) Ciudad Autónoma de Buenos Aires Argentina.

\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*

### **PROMISORIO COMIENZO DE OPERACIONES PARA EL GRUPO EXPORTADOR DE MAQUINAS AGRÍCOLAS DE BELGRANO – SANTA FE**

El Tec. Andrés A. Citroni, coordinador del Grupo Exportador de Maquinaria Agrícola y Agropartes del Departamento Belgrano – Santa Fe, informó que pese a que éste recién inició sus actividades en el pasado mes de marzo una de sus firmas, “Talleres Metalúrgicos PRADA”, vendió un pulverizador autopropulsado a Rusia por US\$ 124.565, tres pulverizadores de arrastre a Uruguay por US\$ 59.222 y luego otros dos por US\$ 35.702. También lo hizo con este producto a Filipinas, destino novedoso, por US\$ 13.200.

La empresa “Dos Bueyes” realizó una primera venta de ropa de trabajo y seguridad a la multinacional Michelin, operación resultante de un primer contacto realizado en la localidad de Clermont Ferrand, ciudad sede de aquella firma.

Desde el 19 de abril y hasta mediados de mayo Federico Gaudini, promotor de ventas de “Talleres Metalúrgicos PRADA” emprenderá una gira por Rusia para visitar clientes actuales y otros posibles.

Si bien algunas de las ventas aquí comentadas han sido realizadas por empresas que ya exportaban antes de la puesta en marcha del Grupo, las demás están trabajando para también lograrlo. Por ejemplo la empresa del Grupo “Distribuidora Italia” posee una instalación en el centro de Uruguay para el depósito de sus productos, la que ofreció a los otros miembros para que la utilicen. Se trata de una oferta muy valiosa, ya que para la venta de productos como los que fabrica el Grupo, contar con mercadería ya despachada en el país de destino constituye un importante argumento de ventas.

## **REUNION CON COORDINADORES DE GRUPOS PRODUCTORES DE MIEL**

En fecha 23 de abril 2013 se realizó la reunión mensual con los coordinadores de los grupos productores de miel en las oficinas de la Fundación Standard Bank. Estuvieron presentes la Licenciada Graciela Heldman, el Sr Víctor Turquet del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación; funcionarios de la Fundación Exportar y de la Fundación Standard Bank y los coordinadores Sr. Daniel Codutti, del Grupo Productor y Exportador Apícola Correntino y del Grupo Productor y Exportador de Miel del Chaco, y la Técnica en Alimentación Srta. Sandra Massheimer, coordinadora del Consorcio de Mieles del Sudoeste Bonaerense –Bahía Blanca – y el Lic. Gonzalo Gutiérrez, coordinador del Consorcio Cuyano de Exportación de Mieles – Mendoza/San Juan.

El Sr. Daniel Codutti comentó la escasez de producción de miel en el Chaco se debió, en un principio, a la sequía sufrida en la región y a continuación por el impacto de las inundaciones. Con respecto al Grupo de Corrientes anunció la compra de un equipo homogenizador y otro pasteurizador por parte del Grupo.

Por su parte la Técnica Massheimer anunció una cotización realizada al mercado de EEUU. De resultar esta operación, se haría por cuenta y orden de la Cooperativa Pi-hue. Destacó el apoyo operativo que está recibiendo el Grupo por parte de la Bolsa de Cereales de Bahía Blanca.

El Lic. Gutiérrez relató el avance que tuvo el Grupo en su relación con el SAG chileno (equivalente al Senasa argentino), dado que confirmaron la posibilidad de circular con miel argentina por territorio chileno cumpliendo con la documentación y régimen de mercadería en tránsito. Esta acción conduce a optimizar operaciones con el mercado colombiano y venezolano, dado que tanto en fletes terrestres y marítimos como en gastos de puerto, resulta más económica la operación realizada por Valparaíso que por Buenos Aires lográndose de esta forma ventajas considerables.

A continuación se habló en detalle de la participación en la feria Fancy Food que tendrá lugar a finales de junio en la ciudad de Nueva York. A esta asistirán los señores Gutiérrez, Codutti y Travichet. Estos coordinadores fueron seleccionados por el Ministerio de Agricultura y por ambas Fundaciones. Los gastos de pasajes y hospedaje estarán cubiertos.

Fundamentalmente se habló de la estructura del stand, de su atención, de los materiales de promoción a utilizar y de que, cuando alguno de los ocho Grupos exportadores de miel deseen que los coordinadores que asistan a la feria se ocupen de promover sus ventas, hagan un aporte de \$ 1.500 a fin de completar viáticos del viaje y de participar del folleto institucional

“Consortios de Argentina” que la Fundación Exportar aprobó para este evento.

## **INICIA ACTIVIDADES UN GRUPO EXPORTADOR DE BIOTECNOLOGÍA DE TANDIL**

Con fecha 26 de abril de 2013 el Ing. Fernando Medán de la Fundación Exportar y el Ing. Marcelo Miri de la Fundación Standard Bank viajaron a Tandil para poner en marcha un nuevo grupo exportador de biotecnología. La reunión se desarrolló en las oficinas de la firma APILAB S.R.L.

El Grupo que inicia sus actividades está formado por las empresas “Apilab S.R.L.”; “Biotécnicas Argentina S.A.”; “Genética Pampeana S.A.”; “Laboratorio Biológico de Tandil S.R.L.”; “Inbio”. Dos de estas empresas aún no han exportado. Las cinco empresas han viajado al exterior para realizar visitas técnicas y dos de ellas asistieron a ferias. Es destacable que estas firmas reciben visitas de autoridades y funcionarios así como investigadores extranjeros interesados en el tema. El destino de sus productos son los laboratorios oficiales, laboratorios de diagnóstico y Universidades.

Los productos que las empresas esperan exportar son: reactivos para diagnóstico de brucelosis, vacuna contra trichomonosis venérea bovina, semen y embriones bovinos congelados, enzimas ADN, acaricidas sintéticos e insumos para apicultura.

Se les comentó la forma de compensación al coordinador, en este caso coordinará el Grupo la Licenciada Sonia Dietrich, más allá de los honorarios que perciba por parte de la Fundación Standard Bank. También se hizo referencia al reconocimiento de comisiones, en caso que la coordinadora o algún empresario viaje representando al resto de los integrantes. Se recomendó que consideren realizar un aporte para atender los gastos de los que viajen.

## **EL GRUPO EXPORTADOR DE ACEITE DE OLIVA VISITA FERIAS Y EXPOSICIONES**

El Lic. Francisco Javier Gobbeé, coordinador del Grupo Argentina Olive Group, informó sobre los viajes que realizaron y realizarán en el primer semestre del año. El coordinador viajó a la Winter Fancy Food Show San Francisco en enero de 2013 con la ayuda de ProArgex. Del 7 al 9 de abril el Grupo participó con stand propio en la 8th. Oil China 2013, en

Bijing, también con el apoyo de ProArgex. Del 24 al 26 de abril, también con stand propio y ayuda de ProArgex, estuvo en Olive Experience 2013, en San Pablo, Brasil. El coordinador viajará a la XVI Feria Internacional del Aceite de Oliva e Industrias Afines, en Jaen, España, en el mes de mayo.

El grupo trabaja en la apertura de nuevos mercados en China, Japón y países nórdicos, además de tratar de aumentar sus exportaciones a Brasil y Estados Unidos. Las empresas del Grupo perciben que este último país mantiene un crecimiento sostenido en cuanto a la importación de aceite de oliva de todas partes del mundo y trata de aumentar su participación en esa plaza. En este sentido tiene como objetivo en lo mediano instalarse y contar con una oficina comercial en Estados Unidos para disminuir los costos y optimizar el canal de distribución.

### **EL GRUPO DIPAT DE HERRAJES Y COMPLEMENTOS CONTINUA CON SU PROCESO DE INTERNACIONALIZACION**

El Sr. José DeLorenzis, coordinador del Consorcio de Herrajes Distrito Industrial Patagonia, de la provincia de Buenos Aires, informó que el Grupo lanzó una nueva imagen internacional, con relanzamiento de nueva página web y desarrollo de catálogo de productos electrónico e impreso. La Fundación Exportar desarrolló para el Grupo una serie de folletos de presentación. En el orden externo, el Grupo abrió una nueva sociedad en Bolivia, donde ya cuenta con un local comercial en Santa Cruz de la Sierra. En esta ciudad participó en la feria FICAD de la construcción, contando con stand propio, dentro del pabellón argentino, con subsidio de la Fundación Exportar. El Grupo contrató un arquitecto para diseñar el stand en FITECMA y EXPOFERRETERA.

También realizó una misión comercial a Uruguay, con visita a clientes y desarrollo de potenciales representantes locales, y otra a Panamá y Costa Rica, con participación en una feria local y búsqueda de representantes.

A pesar de que el sector de la construcción en el país no ha crecido en los últimos dos años, las empresas del Grupo aumentaron sus ventas significativamente. En cuanto a las exportaciones, en 2012 exportaron por US\$ 1.158.000 con un aumento de 20% respecto a 2010 y de 89% sobre el 2008.

**Buenos Aires, 7 de mayo de 2013**