

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, 16 de julio de 2013

Número 70

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: La Argentina pierde terreno como proveedor de Brasil, por Carlos Moyano Walker

-Noticias: El Ministerio de Trabajo se hace cargo de la remuneración de pasantes que emplean empresas privadas

-Reunión de coordinadores de Grupos Exportadores de la provincia de Santa Fe

-Reunión de coordinadores de Grupos Exportadores de miel

-El Grupo Exportador de Máquinas y Equipos para la Industria Alimenticia (GEMEIA), de Rosario participa en ferias y concreta ventas

-Las empresas del Grupo GEMEP-PERGAMINO buscan exportar a Cuba

-El Consorcio Exportador Autopartes Rosario-COEXPAR sigue exportando a Brasil pero se diversifica a otros países

OPINIONES

LA ARGENTINA PIERDE TERRENO COMO PROVEEDOR DE BRASIL

Por Carlos Moyano Walker

Durante la década del noventa, gracias a la creación del Mercosur, Brasil se transformó en uno de los principales destinos de las exportaciones argentinas. Según cifras del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil, en el año 2000, las importaciones de Brasil desde la Argentina representaban el 12,3% de sus importaciones totales y las exportaciones a nuestro país el 11,3%. Pero a partir de la crisis económica del 2001-2002, la Argentina empezó a restringir sus importaciones y

Brasil sufrió las consecuencias. Pero como contrapartida también cayeron las exportaciones argentinas a este país. El comercio bilateral no solo cayó en valores sino que también lo hizo como proporción del comercio total. Así se ve que en 2005 las compras brasileñas desde la Argentina habían caído al 8,5% de sus importaciones totales, al tiempo que las exportaciones se reducían al 8,4% del total. Para el 2012, esos porcentajes se redujeron al 7,4% en ambos casos. Por otro lado, hasta 2009, la Argentina era el segundo proveedor de Brasil, luego de Estados Unidos. A partir de entonces cayó al tercer lugar, siendo China ahora el segundo proveedor.

En el primer semestre de 2013, la situación no ha cambiado significativamente. La Argentina representa el 7,5% de las importaciones brasileñas y el 8,1% de sus exportaciones. Sin embargo, se aprecia una aceleración de las exportaciones argentinas a Brasil entre el primero y el segundo trimestre respecto a 2012. En el primer trimestre subieron 16% interanual y en el segundo 23%. Por el lado de las compras a Brasil, el cambio es más significativo: de -10% se pasó a 22%. En el semestre, las exportaciones aumentaron 20% y las importaciones solo 5%. Esto permitió reducir el déficit de US\$ 1.472 millones a US\$ 522 millones.

Más allá de la evolución negativa de la importancia del comercio bilateral, el saldo del comercio no evolucionó de igual manera para los dos socios. Del 2000 al 2003, el saldo fue favorable a la Argentina, con un máximo de US\$ 2.405 millones en 2002. Pero a partir del 2004 y hasta el presente el saldo fue siempre crecientemente negativo para el país, con un máximo de US\$ 5.803 millones en 2011. En 2012, por las restricciones argentinas a las importaciones el déficit se redujo a US\$ 1.554 millones y por lo que se ve del primer semestre podría reducirse más aun en el corriente año.

Una década de déficit comercial con Brasil estaría indicando que existe un problema estructural en el intercambio bilateral. Según cifras del INDEC, del total de las exportaciones a Brasil en 2012, el 69% fueron Manufacturas de Origen Industrial (MOI), pero el 45% correspondió a material de transporte terrestre. En el caso de las importaciones, estas están más diversificadas: solo el 18% correspondió a vehículos automotores. Bienes de capital, partes y piezas representó el 40% y bienes intermedios el 34%. Por otro lado, la relación favorable en el tipo de cambio Peso-Real en los últimos años debería haber posibilitado un balance comercial más equilibrado. Quizás la explicación haya que buscarla en la diferencia de productividad entre ambos países derivada de mayores economías de escala, mayor acceso al crédito y menores costos de transporte que tienen los exportadores del país vecino.

Noticias

EL MINISTERIO DE TRABAJO SE HACE CARGO DE LA REMUNERACIÓN

DE PASANTES QUE EMPLEAN EMPRESAS PRIVADAS

Bajo el nombre de “Programa de Inserción Laboral en Empresas” el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social ofrece a las empresas del sector privado y a las personas jurídicas sin fines de lucro (en el caso del Programa los consorcios bajo Ley 26.005 y la cooperativas) la posibilidad de contratar un pasante, corriendo a su cargo la remuneración.

Las empresas deben dirigirse al Ministerio a través de la Oficina de Empleo Municipal de la zona que corresponda solicitando el pasante que necesitan. Ejemplos de cómo solicitar se tienen en la página web que figura más abajo.

El empleador puede incorporar pasantes por un plazo mínimo de un mes y por un máximo de seis meses, plazo que podrá extenderse a nueve meses cuando el trabajador sea mayor de 45 años.

Los aportes mensuales del Ministerio son como sigue:

Para mujeres menores de 45 años para plazos hasta tres meses \$ 1.000, desde tres a seis meses \$ 1.250. Para mujeres mayores de 45 años para plazos hasta tres meses \$ 1.000, desde tres a seis meses \$ 1.250 y desde seis meses a nueve \$ 1.500.

Para hombres menores de 45 años hasta seis meses \$ 1.000 y hasta nueve meses \$ 1.000. Para hombres mayores de 45 años hasta nueve meses \$ 1.000.

El empleador no tiene obligación alguna de confirmar la inserción laboral del pasante pero, si lo hace, el Ministerio paga al empleador por el plazo de un año \$ 1000 mensuales, mientras que el ex pasante percibe el salario de convenio que corresponda. El empleador tendrá también a su cargo la Seguridad Social y la cobertura básica de salud.

Las empresas interesadas pueden comunicarse con la Oficina de Empleo Municipal de la zona que corresponda y cuyo listado y datos figuran en <http://www.trabajo.gob.ar/redempleo/directorio.asp> .

Para conectarse directamente con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social pueden hacerlo a través del Ingeniero Marcelo Miri de la Fundación Standard Bank: mmiri@fstb.com.ar .

La Cooperativa Pihue, integrante del Consorcio de Mieles del Sudoeste Bonaerense - Bahía Blanca, obtuvo un pasante bajo el régimen de este Programa para atender trabajos Administrativos

REUNIÓN DE COORDINADORES DE GRUPOS EXPORTADORES DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

Se realizó con fecha 3 de julio de 2013 un encuentro entre los funcionarios de la Fundación Exportar, Ing. Oscar Alexandro y de la Fundación Standard Bank, Ing. Marcelo Miri. Estuvieron presentes la Sra. Bernarda Vuegen de la Dirección General de

Comercio Exterior del Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe y el Lic. Daniel Galaverna, Subsecretario de Comercio Exterior de la misma Provincia. Por parte del Banco ICBC estuvo presente el Sr. German Ramacciotti de la Sucursal Rosario. La reunión tuvo lugar en la sede de la Sucursal del Banco ICBC.

Los coordinadores presentes fueron la Lic. Débora Marini del Consorcio Exportador de Indumentaria Creativa EXPORTING Rosario – Santa Fe, la Lic. Diana De Vito del Grupo Exportador de Servicios Educativos – Rosario – Santa Fe, el Cont. Santiago Pochettino del Grupo Exportador Agroindustrial – Rosario-, el Ing. Cristián Desideri del Consorcio Exportador de Piezas, Accesorios y Repuestos de Transporte – CEPART – Rosario, el Sr. Eduardo Coso del Grupos Exportador de Autopartes – COEXPAR – Rosario – y del Grupo Exportador de Equipos para la Industria Alimenticia LEDIA – Rosario y el Ing. Mariano Viroglio del Grupo Exportador PYMES Lácteas – Santa Fe.

En la reunión los coordinadores informaron sobre la evolución de los trabajos de sus respectivos consorcios. Por su parte los funcionarios lo hicieron respecto a los apoyos ofrecidos por el Ministerio de Educación de la Nación y del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. El Ing. Alexandro amplió la información sobre el procedimiento de reserva e inscripción en ferias. Sobre este tema la Sra. Vuegen informó que en adelante cuando la Provincia subsidie a PYMEs para asistir a ferias lo hará otorgando el uso de “puestos” en lugar de “stands”. El Sr. Subsecretario Garaventa comentó detalles sobre el apoyo que la Provincia dará a cada grupo (entre \$ 10.000 y \$ 15.000) para atender gastos en ferias y/o misiones comerciales y que estos apoyos deben gestionarse a través de CFI. El apoyo se dará a través de Cámaras, reservando a estas un porcentaje por administración de esos fondos.

Los temas que sobresalieron por parte de los coordinadores, fueron por parte del Ing. Viroglio la demanda de “lacto - suero” en países como China. El Sr. Coso informó sobre el mercado brasileño agregando que un empresario del Grupo tomó ciudadanía brasileña con lo que se facilitan mucho las gestiones comerciales en ese mercado. Otra de las empresas del Grupo se instaló en Uruguay.

El Ing. Desideri informó sobre la actividad de la firma Bustinza SA en lo referido a la fabricación de neumáticos para motocicletas Honda, atendiendo las exigencias de la Secretaría de Comercio Interior que obliga comprar producción argentina a cambio de poder importar motocicletas desde Brasil.

El Cont. Pochettino informó haber recibido de Argelia la compra de 24 contenedores de semilla de girasol, que se cerró una exportación de carbón a Chile y un camión de ajos a Brasil. La Sra. De Vito comentó la participación del Grupo en el Congreso de Idiomas que se llevó a cabo en Rio de Janeiro, Brasil, y la Lic. Marini hizo referencia al mercado israelí para los productos de su Grupo y de la participación de la firma Hartfield en la Feria Internacional de Franchaising en la ciudad de México.

REUNIÓN DE COORDINADORES DE GRUPOS

EXPORTADORES DE MIEL

Se realizó con fecha 17 de junio de 2013 un encuentro entre los funcionarios de la Fundación Exportar, Sr. P. Carcione, de la Fundación Standard Bank, Sr. E. Baldinelli, Lic. C. Moyano, Ing. M. Miri, Lic. M. L. Sarmiento y Lic. M. Sosa, por parte del ICBC el Lic. David Ratner, y representando al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca el Sr. Víctor Turquet, con los coordinadores de los grupos exportadores de miel.

Los coordinadores presentes fueron la Lic. Sandra Massheimer del Consorcio de Mieles del Sudoeste Bonaerense – Bahía Blanca; la Lic. Julieta Streich del Grupo Exportador de Productores Apícolas del Río Paraná – Entre Ríos y el Lic. Gonzalo Gutiérrez del Consorcio Cuyano Exportador de Mieles – Mendoza/San Juan.

En la reunión los coordinadores informaron sobre la evolución de los trabajos de sus respectivos consorcios. Por su parte, los funcionarios lo hicieron respecto de las novedades habidas en el Programa de ambas Fundaciones. Los temas que sobresalieron fueron la preparación del viaje a realizar a la Feria Fancy Food en Nueva York a finales del mes de junio por los coordinadores Codutti y Gutiérrez.

El coordinador del Consorcio Cuyano de Exportación de Mieles – Mendoza/San Juan, Lic. Gonzalo Gutiérrez, informó haber tomado contacto con la Universidad de Cuyo para encaminar un proyecto bajo los términos del Programa Manuel Belgrano subsidiado por el Ministerio de Educación de la Nación. Tal proyecto consta de trabajos de Sistemas Informáticos y de Marketing aplicados al desarrollo de la industria apícola.

También la Lic. Massheimer anunció la presentación de un proyecto al mismo Programa Manuel Belgrano. En este caso se solicita el desarrollo de un plan de trabajo que abarca fraccionamiento, homogeneizado, logística de abastecimiento y desarrollo del departamento de comercio internacional. Simultáneamente presentó al Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social un pedido de pasantías para atender la disponibilidad administrativa del grupo, a través del Programa de Inserción Laboral de este Ministerio.

Por su parte la Lic. Streich brindó un panorama poco alentador referido a la producción de miel en su zona donde los rendimientos máximos llegan a 8 kg. de miel por colmena cuando el óptimo está en 40 kg.

EL GRUPO EXPORTADOR DE MAQUINAS Y EQUIPOS PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA (GEMEIA) DE ROSARIO PARTICIPA EN FERIAS Y CONCRETA VENTAS

El Lic. Ezequiel A. Gómez, coordinador del Grupo Exportador de Máquinas y Equipos para la Industria Alimenticia (GEMEIA), de Rosario, informó que el Grupo

participó en FITHEP 2013 con una isla de 73 metros cuadrados con muy buenos resultados, donde participaron 6 empresas del Grupo en forma conjunta. Las empresas TBZ, Carlini, Maquilar y Lipari participaron en la feria FIAR 2013, en el mes de mayo. Por otra parte, el coordinador participó en la Ronda de Negocios internacional en nombre del Grupo, donde se mantuvieron reuniones con compradores de Panamá, Guatemala, Chile, Paraguay y Costa Rica. Se están analizando las actividades para el segundo semestre del año.

La empresa Calabró se encuentra en avanzadas conversaciones con un importador de Uruguay, fruto de la misión comercial realizada a comienzos de año. La empresa Maquilar, Olex y Lipari se encuentran realizando ventas en diferentes países de América. Calabró concretó una venta a Paraguay y otra a Bolivia.

LAS EMPRESAS DEL GRUPO GEMEP-PERGAMINO BUSCAN EXPORTAR A CUBA

Araceli Campisteguy, coordinadora del Grupo GEMEP-PERGAMINO, informó la incorporación de una nueva empresa al Grupo: Bid Argentina S.A. que produce para la industria gastronómica. Otra empresa, Raesa Argentina, dedicada a la industria del riego, se incorporará en el mes de julio. El Grupo concretó ventas a Paraguay y Cuba. En el caso de la empresa Santilli Scofano, se enviaron muestras a Cuba. La empresa Ferretti envió cotizaciones a este último país por una cosechadora de forrajes, un molino de martillo de granos, un molino triturador de caña/forraje y una maxitrilladora. La empresa Pergamaq cotizó una clasificadora. Ferretti también cotizó a Uruguay una maxitrilladora. Eraso envió a Paraguay una cotización por una trilladora estática.

El Grupo tiene previstos viajes de negocios a Uruguay y Chile y la participación en la Ronda de Negocios de Expocruz, en Bolivia. También tiene en estudio la posibilidad de repetir la visita de compradores uruguayos por la constante demanda de ese país. Se realizaría en el marco de la Jornada Internacional de Pergamino, prevista para el 1º y 2 de agosto, así como también un viaje a Uruguay.

EL CONSORCIO EXPORTADOR AUTOPARTES ROSARIO-COEXPAR SIGUE EXPORTANDO A BRASIL PERO SE DIVERSIFICA A OTROS PAISES

Eduardo Coso, coordinador del Grupo Exportador Autopartes Rosario-COEXPAR, informó que el Grupo, que ya cuenta con un depósito propio en Porto Alegre, Brasil, está haciendo gestiones para dos nuevos depósitos en ese país, uno cerca de la frontera y otro en San Pablo. En Brasil, se logró que tres representantes distribuyeran para la empresa Ottopecas, en los estados de Goias, Brasilia y San Pablo. Otra empresa del Grupo se unió a la distribuidora en San Antonio da Patrilha. La empresa NGR está planificando un esquema de trabajo con un representante que cuenta con un depósito en San Pablo.

Las empresas J.O. Buzetti y Ausili exportaron a Brasil a través de su propio depósito. Nágera lo hizo por medio de un distribuidor. Daniel Alvarez realizó una pequeña exportación a ese país. Ausili exportó a Paraguay y Bolivia y SISCAP envió muestras a Costa Rica. J.O. Buzetti realizó dos exportaciones a Estados Unidos por US\$ 3.000 y US\$ 15.000.

El Grupo participó en la feria Automec, de San Pablo. Representantes de las empresas NGR, J.O. Buzetti y Ariel Ausili continuaron visitando distintos Estados de Brasil. A México viajaron Fernando Buzetti y Alejandro Buzetti, a la feria de autopartes que se realiza en ese país, llevando catálogos del Grupo. El Sr. Albanesi, de SISCAP, participará en la feria Expo-Prado, de Uruguay, llevando muestras de algunas de las empresas. Similar propuesta realizó el Sr Ariel Ausili, para Expocruz, en Bolivia. Este empresario viajó a Iguazú a una feria Internacional, donde se relacionó con las empresas brasileñas Marco Polo y Mercedes Benz.

Buenos Aires, 16 de julio de 2013