

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, 13 de agosto de 2013

Número 72

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: Siguieron cayendo los términos de intercambio en el segundo trimestre, por Carlos Moyano Walker

-Reunión con los coordinadores de los Grupos Apicultores activos pertenecientes al Programa de Formación de Consorcios de Exportación de la Fundación Exportar y de la Fundación Standard Bank

-Funcionarios de la Fundación Exportar y de la Fundación Standard Bank viajaron a Mendoza y San Juan

-Grupos Exportadores de Córdoba informaron sobre sus actividades

-Las empresas del Grupo Exportador de Maquinaria Agrícola de Armstrong Santa Fe (GEMMA) mantienen los mercados a los cuales están exportando

-Buenas perspectivas en Sudáfrica para el Grupo Exportador Espinillo de Córdoba

OPINIONES

**SIGUIERON CAYENDO LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO EN EL
SEGUNDO TRIMERSTRE**

Por Carlos Moyano Walker

El índice que muestra la relación entre el precio de las exportaciones totales y de las importaciones totales de la Argentina que publica el Indec, siguió cayendo en el segundo trimestre del año. Respecto al valor más alto de la serie, alcanzado en el cuarto trimestre de 2012, el índice se redujo 6,3% en el primer trimestre y 13% en el segundo trimestre. Esta caída se debió a la suba de precios de las importaciones, que entre el cuarto trimestre del año pasado y el segundo de este año aumentaron 14,7%, ya que el precio promedio de las exportaciones se mantuvo casi sin cambios. Salvo “combustibles y lubricantes”, cuyos precios cayeron 2,7% para alivio de las autoridades, todos los demás rubros aumentaron en ese período: “bienes de capital” (+6,1%), “bienes intermedios” (+6,1%), “piezas y accesorios para bienes de capital” (+5,6%), “bienes de consumo” (+3,8%) y “vehículos automotores de pasajeros” (+20,8%).

Los precios de las exportaciones totales se mantuvieron estables aún a pesar de que las exportaciones de “productos primarios” subieron un 3,4%. Si se compara los precios relativos entre “productos primarios” y el total de importaciones, la baja del índice es de 9,8%, algo menor que el 13% del nivel general pero siempre negativa. Una situación favorable para el país sería la relación entre exportaciones de “productos primarios” versus importaciones de “combustibles y lubricantes”. En este caso se aprecia una mejora de 6,3%. El problema es que el ciclo positivo de los productos agrícolas que la Argentina exporta pareciera estar llegando a su fin y la tendencia de los precios internacionales para los próximos años se presenta negativa. Solo cabe esperar que los precios del petróleo caigan o no aumenten como consecuencia del enfriamiento de la economía global, especialmente de China, atento a la estrechez energética que vive el país.

La Argentina ha gozado durante la última década de un extraordinario nivel de precios de sus productos de exportación. Esto le ha permitido tener términos de intercambio favorables y acumular saldos positivos en la balanza comercial. Pero la realidad es que el país sigue dependiente de la exportación de productos primarios y no ha diversificado sus ventas al exterior con productos industriales o servicios, más allá de los autos, que tradicionalmente presentan déficit en su balanza comercial por la importación de partes. Cambiar esta situación requiere tiempo y reglas claras, que más allá de los vaivenes en el tipo de cambio permitan a las empresas, sobre todo a las Pymes, encarar proyectos de exportación a largo plazo.

REUNIÓN CON LOS COORDINADORES DE LOS GRUPOS APICULTORES ACTIVOS PERTENECIENTES AL PROGRAMA DE FORMACIÓN DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN DE FUNDACIÓN EXPORTAR Y DE LA FUNDACIÓN STANDARD BANK

Como estaba previsto, el día 1 de agosto de 2013 se reunieron en las oficinas de la Fundación Exportar el Ing. Fernando Medán, Ing. Oscar Alejandro y Lic. Pablo Carcione y los funcionarios de la Fundación Standard Bank: Sr. Elvio Baldinelli, Lic.

Carlos Moyano Walker, Ing. Marcelo Miri, Lic. M. Laura Sarmiento y Lic. Mariela Sosa; estuvo presente el Sr. David Ratner del Banco ICBC. Participaron de la reunión la Lic. Graciela Heldman y el Sr. Alfredo Alonso, del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Por parte de los Coordinadores, estuvieron presentes la Lic. María del Carmen García del Grupo Exportación Miel Argentina – Necochea-Quequén, la Tca. Alimenticia Sandra Massheimer del Consorcio Mieles del Sudoeste Bonaerense – Bahía Blanca, el Lic. Gonzalo Gutiérrez del Consorcio Cuyano de Exportación de Mieles – Mendoza/San Juan, la Sra. Julieta Streich del Grupo Exportador de Productores Apícolas del Río Paraná, el Sr. Angel Dovico del Grupo de Productores Exportadores de Miel FECOAPI – Provincia de Buenos Aires, el Sr. Daniel Codutti del Grupo de Exportadores de Miel de Chaco y del Grupo Exportador Apícola Correntino–Corrientes. La Técnica Alimentaria Sandra Massheimer estuvo acompañada por un Cooperativista Apícola de Pedro Luro, provincia de Buenos Aires.

Por parte de los Coordinadores, el Lic. Gonzalo Gutiérrez tomó la iniciativa para exponer comentarios, resultados y objetivos del viaje que junto con Daniel Codutti realizaron a la Feria Fancy Food de Nueva York, que tuvo lugar del 30 de junio al 2 de julio del presente año. Del viaje también participó por el Ministerio de Agricultura el Sr. Alfredo Alonso. El Lic. Gutiérrez expuso un panorama y un estado del nivel productivo de la miel argentina con aspectos a considerar para poder enfrentar con éxito los eventuales compromisos surgidos de los contactos realizados durante el evento.

El Lic. Gutiérrez actualizó algunas cifras demostrativas del negocio apicultor en manos de ocho consorcios, tales como: que cuentan con 400.000 colmenas, distribuidas en 2100 productores y 62 Cooperativas. Esta estructura productiva permitirá atender la demanda de los potenciales clientes de Estados Unidos, principal importador de miel del mundo. Para ello, la propuesta es atender el negocio en forma grupal. Es importante tener en cuenta que la miel argentina es considerada en el mundo como una de las mieles de mejor calidad. El hacerlo en forma grupal implicará tener muy ajustadas las condiciones de calidad exigidas, así como el cumplimiento de ciertas normas como HACCP y Buenas Prácticas que día a día se imponen en el mundo.

Como el costo de cumplimentar con esas normas es elevado, la Fundación Standard Bank facilitará información para poder solicitar financiamiento a los Programas PACC ofrecidos en la Sepyme, que cubren el alcance de esas normas.

Al momento de indicar las acciones a seguir como plan de trabajo, se enumeraron los siguientes pasos: 1) actuar con confidencialidad, 2) no negociar en forma individual, 3) fortalecer la organización, 4) articular con embajadas argentinas en el exterior y 5) realizar compras en conjunto. Dentro del plan de trabajo se sugirió lograr continuidad en la presencia en ferias, encontrarse en forma habitual con este grupo de proveedores y la realización de talleres de trabajo para ajustar estas acciones. Los coordinadores consideraron que resulta de suma importancia conocer el grado del color de cada miel disponible, así como el llegar a cumplir con los protocolos que sobre el envase de plástico existen.

El Lic. Gutiérrez invitó a los productores presentes a que se inscriban y asistan a la feria que tendrá lugar en septiembre en Lavalle, provincia de Mendoza, donde no solo podrán exponer sus mieles, sino que puede ser la apertura del trabajo del taller. Por último, se hizo mención a la posibilidad de exportar mieles diferenciadas, tales como kosher y orgánicas, que tienen un precio 30% más elevado.

FUNCIONARIOS DE LAS FUNDACIONES EXPORTAR Y STANDARD BANK VIAJARON A MENDOZA Y SAN JUAN

Con fecha 24 de julio viajaron a Mendoza el Ing. Oscar Alexandro de la Fundación Exportar y el Sr. Elvio Baldinelli a efectos de reunirse en la Fundación ProMendoza para conocer la evolución de los Grupos en esa provincia. Estaban presentes por la Fundación ProMendoza el Coordinador para Capacitación, Lic. Fernando Urdaniz y la responsable de Programas Especiales, Lic. Romina Echavarría.

Antes del inicio de la reunión con los coordinadores, los dueños de casa comentaron las actuales dificultades financieras de la Fundación ProMendoza debido a que el gobierno provincial le disminuyó los fondos presupuestados.

El coordinador Eduardo Vázquez del Grupo Exportador de Carne Caprina – Mendoza no asistió a la reunión por otras obligaciones laborales, según explicó por e-mail.

En primer lugar, el Sr. Walter Hilbing de la empresa “Sol de los Andes SA”, informó sobre la exportaciones que está realizando así como también del inicio de producción de nuevos licores. Agregó que tiene un cliente en Canadá para la compra de grapa, pero en razón a las normas OMC en materia de designación de origen se ve obligado a etiquetar ese producto como “Cuyo – licor de agua”. Agregó que el grupo continúa reuniéndose y que desean incorporar una quinta empresa a fin de cumplir con las normas del Programa.

Luego informó el Lic. Gonzalo Gutiérrez coordinador del Consorcio Cuyano de Exportación de Mieles – Mendoza/San Juan con respecto a la Feria Fancy Food que tuvo lugar en Nueva York a principios de este mes y a la que concurrió junto con el Sr. Daniel Codutti coordinador del Grupo de Productores Exportadores de Miel – Chaco y del Grupo de Productores Exportador Apícola Correntino – Corrientes y del Sr. Alfredo Alonso funcionario del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Durante la feria tuvieron 29 entrevistas con importadores de Estados Unidos, Canadá y Dubai abriéndose buenas posibilidades para la exportación, a partir de la aceptación que tuvieron las muestras de los distintos tipos de miel llevadas a la mencionada feria. La principal limitación que se encuentra está en que la producción de miel de esta campaña fue sólo importante en el sur de la Provincia de Buenos Aires, donde funcionan dos Grupos del Programa: el Consorcio de Mieles del Sudoeste Bonaerense – Bahía Blanca y el Consorcio de Exportación Miel Argentina – Necochea-Quequén, pero no así en el

resto del país. En diciembre de este año comenzará a recolectarse la nueva cosecha de miel.

El 25 de julio ambos funcionarios viajaron a San Juan, donde se reunieron en la Cámara de Comercio Exterior de esa provincia con varios coordinadores. El Lic. Roberto Gutiérrez, coordinador del Grupo Exportador de Fruta Fresca – SJFRUITS – San Juan y del Grupo Exportador de Pasas de Uva - San Juan, informó que las exportaciones de uva de mesa se redujeron como consecuencia de que el tipo de cambio no les permite competir en precio. Agregó que persisten problemas en Brasil debido a que el gobierno de este país, como represalia por las restricciones a las importaciones impuestas por la Argentina para la carne de cerdo y otros productos, exige que las uvas argentinas sean tratadas con bromuro de metilo, procedimiento que reduce su calidad. Las exportaciones de pasas de uva, si bien sufren las consecuencias del tipo de cambio, no están afectadas por la mencionada restricción.

La coordinadora María Elida Hidalgo del Grupo Exportador "Trade Group San Juan Wines Argentina" – San Juan, informó que el Grupo evoluciona bien pese a que sufre las consecuencias del tipo de cambio. La Lic. Laura Marún, coordinadora del Grupo Productor y Exportador de Ajos – San Juan, comentó que el área destinada a la producción de ajos ha disminuido también debido a las dificultades del tipo de cambio.

GRUPOS EXPORTADORES DE CORDOBA INFORMARON SOBRE SUS ACTIVIDADES

El día 30 de agosto concurren el Ing. Oscar Alejandro de la Fundación Exportar y el Lic. Carlos Moyano Walker a la ciudad de Córdoba para participar de la reunión de consorcios y grupos que se realiza cada dos meses en dicha provincia. Estaban presentes la coordinadora del “Grupo UNESA”, Daiana Oliva y Miguel Mayne, coordinador del Grupo Exportador de Legumbres. La reunión se realizó en la sede de ProCórdoba, que estuvo representada por el Sr. Darío Ciscard. Cabe destacar también la presencia del gerente de la Sucursal Las Rosas del ICBC, Lic. Guillermo Probst, quien estaba interesado en ver el funcionamiento de los grupos.

La Lic. Oliva informó que en lo que va de 2013 las empresas del Grupo exportaron por valor de US\$ 592.600, lo que compara favorablemente con los US\$ 702.741 exportados durante todo el año 2012. El mayor destino fue Chile (US\$ 543.567), seguido de Bolivia (US\$ 26.037), Uruguay (US\$ 16.300) y Brasil (US\$ 6.696). Informó también que en agosto viajarán a Brasil representantes de las empresas Lidherr y Jit. Esta última empresa realizó dos ventas a Brasil de engrasadoras. UNESA está analizando la posibilidad de instalar una sucursal en ese país. El Grupo tiene un representante en México pero todavía no concretó ventas. En Perú tienen otro representante. A este país piensan viajar en septiembre repitiendo una visita realizada el año pasado.

El Lic. Miguel Mayne, informó a su vez que el Grupo está exportando a Italia en reemplazo de las menores exportaciones a Medio Oriente como consecuencia del conflicto bélico interno que existe en Siria. Sigue en estudio la posibilidad de instalar una planta clasificadora y fraccionadora de garbanzos en Marcos Juárez para complementar la existente en Jesús María. Informó también que una de las empresas del Grupo hará una siembra piloto de 60 hectáreas de garbanzos en Chaco, donde los rendimientos son superiores a los de Córdoba. Si el proyecto tiene éxito piensa extenderlo a 1.000 hectáreas.

Darío Ciscard informó que a sugerencia del Lic. Probs probablemente presente un nuevo Grupo de genética vacuna. Algunas empresas ya están exportando embriones.

LAS EMPRESAS DEL GRUPO EXPORTADOR DE MAQUINARIA AGRICOLA DE ARMSTRONG SANTA FE (GEMMA) MANTINEN LOS MERCADOS A LOS CUALES ESTAN EXPORTANDO

El Lic. Adrián Tittarelli, coordinador del Grupo Exportador de Maquinaria Agrícola de Armstrong Santa Fe (GEMMA), informó que durante el segundo trimestre del año las empresas del Grupo, en general, lograron mantener los mercados a los cuales venían exportando. Achilli y Di Battista S.R.L. realizó exportaciones de repuestos a Uruguay a través de su concesionario en ese país, la firma Basalto S.A. Metalúrgica Campero S.R.L. concretó la venta de tres pulverizadores de arrastre y repuestos a Uruguay, a través de su concesionario, Inemix S.A. Jorge y Hernán De Grande S.R.L. exportó dos extractoras de cereal a Ucrania y realizó en forma indirecta a través de la empresa Talleres Metalúrgicos Crucianelli S.A. ventas de máquinas a Brasil y Bolivia.

Tres empresas del Grupo y el coordinador participaron de Agroactiva 2013, realizada entre el 12 y el 15 de junio en Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe. En ese marco, se realizó en forma simultánea el Agroshowroom 2013 y en dicho evento se participó en la Ronda de Negocios organizada por la Agencia ProCórdoba, en la cual se recibieron pedidos de cotizaciones de operadores internacionales de Bolivia, Colombia y Sudáfrica. El 10 de julio, dos empresas del Grupo asistieron a una reunión con la misión de autoridades y empresarios de Venezuela.

Continúan las tratativas para incorporar a dos empresas más de la ciudad de Armstrong que lo harían como socios adherentes y le aportarían al Grupo algunos productos que actualmente no ofrece, como cabezales maiceros, cabezales girasoleros y sembradoras de arroz.

BUENAS PERSPECTIVAS EN SUDAFRICA PARA EL GRUPO EXPORTADOR ESPINILLO DE CORDOBA

El Sr. Jordán Ferreyra, coordinador del Grupo Exportador Espinillo, de Córdoba, informó acerca del lanzamiento de la tolva autodescargable de 27 metros cúbicos fabricada por la empresa Radiadores Prats, que tiene la doble ventaja de poder ser utilizada para siembra en almacenamiento de semillas y fertilizantes y además en la cosecha para el almacenamiento de granos. La tolva es única en el país y la empresa ya ha comercializado más de 20 unidades en el mercado interno, pero la novedad es que concretó una venta a Sudáfrica por valor de US\$ 41.000. En este país la empresa cuenta con un distribuidor y en este caso, su ex socio productor agrícola viajó a la Argentina junto con otros dos productores para conocer la fábrica y comprobar el funcionamiento de la misma y de este modo se concretó la exportación. A raíz de esta compra, el distribuidor tiene casi colocadas dos tolvas más en ese mercado. Por otro lado, se está organizando la participación del distribuidor en la feria Agri Mega, de Ciudad del Cabo, con dos empresas del Grupo durante el mes de septiembre. El importador de la primera tolva ofreció facilitarla para exhibirla en la muestra.

Para el distribuidor de Sudáfrica se cotizaron fertilizadoras de la empresa Syra y a un fabricante de ese país se cotizaron cajas de la empresa Oripon. Se cotizaron dos tolvas de Radiadores Prats a Bolivia, donde también se cotizó una gran cantidad de piezas al representante oficial de John Deere de Santa Cruz de la Sierra, operación que está prácticamente definida. Para Chile se cotizaron desparramadores de granza de la empresa Syra y se actualizó la cotización de partes para cosechadoras New Holland al representante de la marca. Finalmente, el coordinador informó que se recibió la visita de un comprador de Angola que recorrió dos plantas del Grupo.

Buenos Aires, 13 de agosto de 2013

