

▪

CONSORCIOS
Boletín de la Fundación ICBC

Novedades del Programa para la Formación de Consorcios de Exportación de la
Fundación ICBC y la Fundación Exportar

Buenos Aires, 24 de septiembre de 2013
Número 75

Director
Lic. Carlos Moyano Walker
Instituto para el Desarrollo de Consorcios
de Exportación de la Fundación ICBC
Riobamba 1276, 1116 Buenos Aires
E mail: grupos@ficbc.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: No crea problema alguno el ingreso de Venezuela al Mercosur, por Elvio Baldinelli

Noticias:

- La Fundación Exportar organiza una feria de alimentos en Kazakhstan
 - Ingresa al Programa el Grupo de Diseñadores de Indumentaria “Proyecto Cuadrilla”
 - Reunión de coordinadores de la provincia de San Juan
 - Reunión con coordinadores de la provincia de Mendoza
 - El Grupo Industrial Argentino de Productos Eléctricos (GIAPE) viaja al exterior y prepara su participación en la Feria BIEL
 - El Grupo Agroindustrial de Rosario consolida mercados
-

OPINIONES

**NO CREA PROBLEMA ALGUNO EL
INGRESO DE VENEZUELA AL MERCOSUR**

Por Elvio Baldinelli

Que hoy día el ingreso de Venezuela al Mercosur no de lugar a problemas tiene su explicación en que, estando éste tan lejos de constituir un mercado común, poco daño

puede hacerle la incorporación de un país cuyo comercio exterior esté completamente controlado por el Estado.

El Tratado de Asunción que dio lugar al Mercosur establecía que en cuatro años la importación de productos entre sus miembros debía estar completamente liberada y, además, que en ese plazo debía estar vigente un arancel común para las importaciones desde terceros países. Dada la larga y repetida tradición de los gobiernos latinoamericanos de no respetar los acuerdos de integración económica firmados, el hecho que dentro del plazo acordado casi todos los aranceles hubieran sido suprimidos y que casi se hubiera completado el Arancel Externo Común, pareció señalar el inicio de una nueva época de respeto por parte de los gobiernos a los compromisos asumidos, cambio potenciado por un vigoroso crecimiento del comercio entre los países miembros.

Una de las grandes ventajas que obtienen los países que forman un mercado común está en que, con independencia del lugar donde una empresa decida instalarse, siempre tendrá libre acceso a los mercados de todos sus miembros.

Para aquellos primeros años de funcionamiento del Mercosur el comercio exterior de Venezuela se regía según las reglas del libre mercado, de manera que si entonces su gobierno hubiera solicitado ingresar al Mercosur su aceptación no hubiera traído problemas. Pero actualmente la situación es muy diferente, ya que para poder importar las empresas venezolanas deben obtener una autorización del Banco Central, solicitud que está lejos de ser de aprobación automática.

Pero si las circunstancias con el correr de los años cambiaron para Venezuela también lo hicieron para el Mercosur. Como se dijo al comienzo fue alentador que dentro del plazo acordado casi todos los aranceles hubieran sido suprimidos y casi completado el arancel externo común. Pero no sucedió lo mismo en los años que siguieron, ya que además de no concluirse con lo poco que faltaba para la formación de un mercado común se fueron sumando numerosas nuevas violaciones.

Con el propósito de poner coto a esos incumplimientos en los que incurrieron los cuatro países del Mercosur, fue creado un sistema de solución de controversias basado en paneles destinados a evaluarlos, pero pronto se vio que se repetía la pasada conducta observada por los gobiernos consistente en tolerar las faltas de los demás, a condición de que también se aceptaran las propias. El resultado fue que veinte años después de la puesta en marcha del Tratado de Asunción poco queda en pie de aquello que con tan buenos auspicios había comenzado.

Se dijo al comienzo que una de las grandes ventajas que obtienen los países que forman un mercado común está en que, con independencia del lugar donde una empresa decida instalarse, siempre tendrá a su disposición el libre acceso a los mercados de todos sus miembros. Como hoy el Mercosur dista de ser un mercado común sucede que, cuando una empresa debe elegir en qué país instalarse opta por hacerlo en los que tienen mercados más grandes, o sea en la Argentina o en el Brasil, ya que al no tener seguridad de poder ingresar con los que produzca a los otros tres, al menos se asegura uno de los más grandes. Y, por lo tanto, entre la Argentina y Brasil se suele optar por este último.

En el mes de junio del año 2012 los gobiernos de la Argentina, Brasil y el Uruguay aprobaron el ingreso de Venezuela al Mercosur, hecho que hubiera sido inaceptable si la formación de un mercado común hubiera sido exitosa pues, en este caso, solo podrían ser miembros países que manejaran su comercio exterior con aranceles aduaneros. Sin embargo dado que es tan poco lo que resta del proyectado mercado común poco daño puede hacerle el ingreso de Venezuela.

Noticias

LA FUNDACIÓN EXPORTAR ORGANIZA UNA FERIA DE ALIMENTOS EN KAZAKHSTAN

La Fundación Exportar ha abierto la inscripción al Pabellón Argentino en la **WORLDFOOD KAZAKHSTAN 2013** que se realizará del **5 al 8 de noviembre de 2013 en Almaty.**

COSTO DE PARTICIPACIÓN (en Pesos Argentinos):

Microempresas: \$ 500.-

Empresas Pequeñas: \$ 1.500.-

Empresas Medianas: \$ 6.000.-

Empresas Grandes, Provincias, Importadores Locales, Comisionistas, Brokers e Intermediarios: \$ 12.000.-

Para conocer la categoría que le corresponde a su empresa y la metodología de inscripción contactar al Lic. Patricio Pizzoglio E-mail ppizzoglio@exportar.org.ar Tel 4114-7755.

World Food Kazakhstan (<http://www.worldfood.kz/en>) es uno de los eventos más relevantes del sector alimenticio de la región. En la última edición participaron un total de **371** empresas expositoras provenientes de **35** países en una superficie de casi **7.000 m2**. La cantidad de profesionales que visitó el evento ascendió a **5.400**. Kazajstán, cuya extensión es cinco veces la de España y su población alcanza los 16 millones de habitantes es, junto a Uzbekistán, un líder indiscutible en la región.

Este Mercado presenta numerosas oportunidades en el sector agroalimentario, con gran demanda de productos como el aceite, aceituna, embutidos, jugos, mermeladas, vinos, frutas, hortalizas entre otros. En esta edición la Argentina contará con un stand de 36 m2 a disposición de las empresas que deseen exhibir productos correspondientes a los siguientes sectores: agrícola, agropecuario, alimentación y bebidas.

Lic. Cecilia Rodriguez Di Sanzo

Senior Sales & Events Manager, FeriasAlimentarias.com SA

Tel: +54 11 4555 0195, cecilia@feriasalimentarias.com

**INGRESA AL PROGRAMA EL GRUPO DE DISEÑADORES DE
INDUMENTARIA “PROYECTO CUADRILLA”**

“Proyecto Cuadrilla” es un grupo de cinco diseñadores argentinos, peruanos y ecuatorianos que se dedican a la creación de prendas básicas, de sastrería y tejidos, entre otros. Han realizado algunas exportaciones indirectas en los últimos años pero están buscando hacerlo de manera directa ofreciendo, entre todos, una gama más amplia de productos y contratando un profesional que pueda dirigirlos a la hora de buscar mercados externos, principalmente latinoamericanos.

Uno de los integrantes se enteró del Programa que llevan adelante las dos Fundaciones y decidieron presentarse. Primeramente se realizó una reunión evaluativa y en la misma tanto la Fundación Exportar como la Fundación ICBC estuvieron de acuerdo en aprobar su incorporación. Si bien el grupo está dando sus primeros pasos, ya se han conformado como una SRL y han alquilado en forma conjunta un local en el barrio de Palermo donde venden los productos de todos los integrantes más los de un “diseñador invitado” que rota cada dos temporadas.

La coordinación de este grupo estará a cargo de la Lic. Fernanda Chiarenza, cuyos honorarios serán financiados por la Fundación Exportar.

REUNIÓN DE COORDINADORES DE LA PROVINCIA DE SAN JUAN

Con fecha 5 de septiembre viajaron a San Juan la Lic. Mariela Sosa, de la Fundación ICBC, el Ing. Oscar Alexando y el Sr. Pablo Carcione, de la Fundación Exportar, a los efectos de reunirse con los coordinadores de la provincia. La reunión tuvo lugar en la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Cuyo. Estuvieron presentes: el Lic. Roberto Gutiérrez, coordinador del Grupo Exportador de Fruta Fresca – SJFRUITS – San Juan y del Grupo Exportador de Pasas de Uva, la Sra. María Elida Hidalgo, coordinadora del Grupo Exportador "Trade Group San Juan Wines Argentina" – San Juan, la Lic. Laura Marún coordinadora del Grupo Productor y Exportador de Ajos – San Juan, el CNP Francisco Márquez, coordinador del Grupo Exportador de Jugo de Uva Orgánico – CONEXPORT – San Juan, el Dr. Guillermo del Carril, empresario del Grupo de Uvas de Calidad Consorcio de Cooperación - San Juan.

El Lic. Roberto Gutiérrez, coordinador del Grupo Exportador de Fruta Fresca – SJFRUITS – San Juan y del Grupo Exportador de Pasas de Uva informó que ambos grupos están trabajando mucho en la reformulación de la segunda Fase del Proyecto Estructurador II, ya que estaban negociando las actividades de los distintos componentes y en medio de la negociación hubo algunos cambios. En una primera instancia, la nueva Fase del Proyecto Estructurador II era por un monto total de US\$ 400.000 para cada Grupo. La Agencia de Calidad San Juan les comunicó que US\$ 400.000 por Grupo estaría bien en dos años, sobre todo para aquellos Grupos que en el primer tramo lo han cumplido, han logrado las expectativas. Solicitaron que presenten en el primer año etapa por etapa y/o actividades por US\$ 200.000 y en la medida que se

vaya gastando y cumplan con los tiempos y expectativas, se podría ampliar por los siguientes montos.

Agregó que persisten problemas en Brasil con el tema del bromuro y por otro lado SENASA no está avanzando mucho con las negociaciones. Las exportaciones de pasas de uva, si bien sufren las consecuencias del tipo de cambio, también sufren la situación interna que vive Brasil. Otra de las preocupaciones por parte del sector es que comenzó a ingresar pasa iraní al mercado de Brasil a un precio entre US\$ 17 o 18 la caja contra un valor nuestro de costo US\$ 24 o 23, lo que complicaría aún más las condiciones del sector.

La coordinadora María Elida Hidalgo del Grupo Exportador "Trade Group San Juan Wines Argentina" – San Juan, informó que cerró una venta luego de la gestión de la Pro Wines con una empresa de Holanda. La idea del Grupo es poner una especie de oficina en conjunto para resolver temas administrativos, compra de insumos en forma conjunta y demás actividades; el próximo mes realizarán un taller con el objetivo de evaluar las expectativas que tiene cada uno del Grupo, para cerrar algunas ideas y temas que quedaron pendientes.

La Lic. Laura Marún coordinadora del Grupo Productor y Exportador de Ajos – San Juan, comentó que la cosecha será escasa, se espera menos de la mitad del año pasado, mencionó que los productores no quieren participar de la Feria Fruit Attraccion, en octubre, aunque tenían el stand gratuito y demás gastos cubiertos, por la disminución en la producción del ajo y las dificultades del tipo de cambio. Terminó comentando que la poca cosecha se encuentra vendida a Europa y Estados Unidos. Y que por todo lo mencionado con anterioridad, frente a estas circunstancias los productores de ajos migran a otros cultivos, como es en este caso del tomate.

El Dr. Guillermo del Carril, empresario a cargo de la coordinación del Grupo de Uvas de Calidad Consorcio de Cooperación - San Juan – informó que ya les llegó una nueva máquina que habían comprado. Están evaluando qué variedad y qué cantidad van a preparar de uva, teniendo en cuenta una disminución como en todos los sectores. Mencionó que el gobierno provincial comentó una idea sobre un subsidio por kilo de uva en fresco, el mismo será para los productores que tengan menos de 20 hectáreas y estaría dando 0.70 centavos por kilo.

El CNP Francisco Márquez, coordinador del Grupo Exportador de Jugo de Uva Orgánico – CONEXPORT – San Juan, informó que la mayor parte de mosto sulfitado elaborado en bodega se comercializa en el mercado interno, resultando esto mejor negocio que concentrarlo y exportarlo directamente. Se acentúa el desequilibrio generado por la falta de competitividad, ya que en el mercado internacional disminuyó el precio del jugo concentrado y por otro lado los costos de producción locales se incrementaron notablemente.

Al finalizar la reunión de coordinadores se llevó a cabo la capacitación de Fundación Exportar "Operativa Bancaria" con disertantes del Banco ICBC, ellas fueron Giselle Humphreys, Resp Middle Office Comercio Exterior y Graciela Garcia,

Responsable Comercio Exterior del ICBC. Los presentes quedaron muy conformes con la exposición de ambas disertantes.

REUNIÓN COORDINADORES DE LA PROVINCIA DE MENDOZA

Con fecha 6 de septiembre viajaron la Lic. Mariela Sosa, de la Fundación ICBC, con el Ing. Oscar Alexandro y el Sr. Pablo Carcione, de Fundación Exportar, a la ciudad de Mendoza, donde se llevó a cabo la reunión de coordinadores en la Fundación Pro Mendoza. Estuvieron presentes por la Fundación Pro Mendoza el Coordinador para Capacitación Lic. Fernando Urdaniz y la responsable de Programas Especiales la Lic. Romina Echavarría, el Sr. Eduardo Vázquez coordinador del Grupo Exportador de Carne Caprina – Mendoza, la Sra. Débora Marino coordinadora del Grupo Exportador de Fruta Fresca “LOS ALTOS DE UCO” – Mendoza, el Lic. Gonzalo Gutiérrez coordinador del Consorcio Cuyano de Exportación de Miel de Mendoza/San Juan y dos empresarios en representación del Consorcio Exportador de Teatro Argentino “CETA” – Río Negro y otras provincias.

Uno de los empresarios del Consorcio Exportador de Teatro Argentino “CETA” – Río Negro y otras provincias, se presentó y comentó muy sintéticamente que hacía cada miembro del Consorcio. Mencionó la idea de realizar un Festival Internacional de Teatro en Mendoza, invitando a programadores (misión inversa). Evaluar qué acciones se podrían realizar en conjunto con el camino del vino. Agregó por último que estará participando de las reuniones cuando lo inviten.

La Sra. Débora Marino coordinadora del Grupo Exportador de Fruta Fresca “LOS ALTOS DE UCO” – Mendoza, informó que se estará reintegrando después de seis meses de licencia a sus actividades a partir del mes de octubre, ya que por cuestiones climáticas no pudieron exportar nada en la cosecha anterior. Mencionó que la próxima cosecha sería buena pero que en el Grupo hay un entusiasmo moderado para exportar, siendo que han vendido relativamente bien en el mercado interno la cosecha pasada. Están con mucho escepticismo si va hacer posible o no exportar. Por ello, están pensando en una estrategia de mediano plazo, empezarían exportando 1 ó 2 camiones en una primera etapa, para empezar con el ejercicio y la mecánica de exportación.

El Sr. Eduardo Vázquez coordinador del Grupo Exportador de Carne Caprina – Mendoza, contó que sufren una situación similar en el mercado interno ya que resulta más rentable vender localmente. A pesar de ello, se está trabajando en la apertura del mercado chileno, teniendo en cuenta que se está por habilitar el paso Pehuenche, el cual estuvo cerrado por condiciones meteorológicas adversas del lado chileno. Aprovechando que en octubre se abra definitivamente y hay un convenio que se habría logrado entre el alcalde de Muelle y el intendente de Malargüe con la posibilidad de introducir e intercambiar algunos productos. El coordinador estará viajando a Chile por un tema personal y aprovechará el viaje para visitar las oficinas de Pro Chile y evaluar las oportunidades comerciales, y como pueden avanzar. Agregó que presentó a través

del Ministerio de Industria de la Nación el Programa de Sistemas Productivos Locales, el proyecto para la compra de dos cámaras de frío, que serviría para hacer el acopio pesando en la contra estación con los mercados externos, como Chile.

El Lic. Gonzalo Gutiérrez, coordinador del Consorcio Cuyano de Exportación de Mieles de Mendoza/San Juan, informó que venía de la Expo Apícola de Lavalle donde había apicultores de todo el país, mayormente de la región Cuyo. Comentó que estaba reunido con los apicultores comunicando los avances del Consorcio; mencionó que hay cuatro cooperativas nuevas que se sumarían al mismo. También les estuvo comentando sobre los avances de la Feria de New York y la idea que tienen de armar un frente común con los ocho consorcios del programa. La idea de unificar todas las regiones es un proyecto ambicioso pero estaban trabajando en temas como las buenas prácticas apícolas, trazabilidad, estandarización de la calidad de la miel y un estándar de trabajo apuntando a una miel de calidad de exportación.

EL GRUPO INDUSTRIAL ARGENTINO DE PRODUCTOS ELECTRICOS (GIAPE) VIAJA AL EXTERIOR Y PREPARA SU PARTICIPACION EN LA FERIA BIEL

El Lic. Marcelo Wiñazky, coordinador del Grupo Industrial Argentino de Productos Eléctricos (GIAPE) informó que la empresa Viyilant S.R.L. viajó a México, Cuba, Chile, Brasil y Paraguay. También comentó que en el mes de octubre el viajará en representación del Grupo a Nicaragua y México. Por otra parte, el Grupo está concentrando sus actividades en la preparación de dos stands en la Feria BIEL LIGHT & BUILDING 2013, que tendrá lugar en Buenos Aires en noviembre. En uno de los stands (sector de electricidad y baja tensión) expondrán cuatro empresas y en el otro (sector iluminación) participarán seis empresas. Las empresas Wamco y Ferrolux hicieron una presentación ante la PACC para obtener un subsidio del 50% del costo del diseño del stand de la BIEL.

EL GRUPO AGROINDUSTRIAL DE ROSARIO CONSOLIDA MERCADOS

El coordinador del Grupo Agroindustrial de Rosario, CPN Santiago Pochettino, informó recientemente que el Grupo está negociando con una empresa de Rusia y otra de Brasil la realización de dos exportaciones de ciruelas secas. A su vez, se ha cerrado una exportación a Brasil de pasas de uva, por un valor de US\$ 56.250, la cual se estará cargando en los próximos días.

Por otra parte, el Grupo recibió un nuevo pedido de cuatro pallets de endivias para cargar a Brasil en los primeros días de septiembre. Con este embarque llevan acumuladas once cargas en lo que va del año, que totalizan US\$ 41.291.

Asimismo, tienen previsto un segundo embarque de dos contenedores de semilla de girasol confitero a Argelia con la confirmación de la apertura de la carta de crédito correspondiente y la reserva del buque para el 9 de septiembre. Contabilizando los dos embarques, el total exportado asciende a US\$ 110.000.

El Grupo se encuentra proyectando un viaje de negocios a Chile para visitar a los clientes de carbón, a fin de negociar la forma de trabajo y el volumen de mercadería que van a necesitar para la temporada estival.

Buenos Aires, 24 de septiembre de 2013