

**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, 5 de noviembre de 2013**

**Número 78**

Director

Lic. Carlos Moyano Walker

Instituto para el Desarrollo de Consorcios  
de Exportación de la Fundación ICBC

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: A pesar de los problemas, el Mercosur sigue siendo el principal mercado para las manufacturas industriales argentinas, por Carlos Moyano Walker

Noticias:

-La Fundación Exportar organiza la participación en Alemania de la Feria BIOFACH de productos orgánicos

- Reunión con coordinadores de Grupos exportadores de productos industriales de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Tucumán y Río Negro

-El Grupo Exportador de Software-CTT-Tucumán viajó al exterior para promover sus productos

-Una empresa del Grupo Exportador de Muebles de la provincia de Santa Fe planea desarrollar modelos en conjunto con su representante en Estados Unidos

-Siguen los problemas para los exportadores de fruta fresca de San Juan

-El Grupo Exportador de Máquinas y Equipos para la Industria Alimenticia (GEMEIA), de Rosario planifica su participación en ferias

---

## **OPINIONES**

### **A PESAR DE LOS PROBLEMAS, EL MERCOSUR SIGUE SIENDO EL PRINCIPAL MERCADO PARA LAS MANUFACTURAS INDUSTRIALES ARGENTINAS**

**Por Carlos Moyano Walker**

No hay dudas de que el Mercosur ha sufrido un progresivo deterioro en la última década, ya sea en el orden institucional como en el político y comercial. Las violaciones al Arancel Externo Común y las barreras paraarancelarias aplicadas tanto por Brasil como por la Argentina hicieron que las reglas establecidas en el Tratado de Asunción quedaran en letra muerta. Por otro lado, los miembros del Mercosur no pueden ponerse de acuerdo para negociar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea que posibilitaría aumentar sensiblemente el comercio y las inversiones entre ambos bloques.

Sin embargo, la existencia de estos problemas no ocultó la importancia que para las exportaciones argentinas tienen las desgravaciones arancelarias que permiten acceder al mercado brasileño en condiciones ventajosas frente a terceros países. Más allá de las oscilaciones del saldo de la balanza comercial entre la Argentina y Brasil, que han sido desfavorables para la nosotros en los últimos años, actualmente el Mercosur absorbe el 25% de las exportaciones totales argentinas, según cifras del Indec correspondientes a 2012. Si se agrega Chile, con el cual se comparte una zona de libre comercio, ese porcentaje sube al 31,3%.

Esos porcentajes eran 22,2% y 33,8%, respectivamente en el 2002. Pero analizando la composición de las ventas externas, en ese año en los “Productos Primarios” el Mercosur y Chile representaban solo el 21,8% y en las “Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA)”, el 12,9%. Por otro lado, la mayor participación se daba en “Combustibles y Energía”, con el 64,7% del total, de los cuales el 24,9% correspondía al Mercosur, básicamente por las exportaciones de petróleo a Brasil, y el 39,8% a Chile, por las ventas de gas. El otro rubro donde ya se apreciaba la importancia del Mercosur y Chile era el de “Manufacturas de Origen Industrial (MOI)”, destinos que en conjunto absorbían el 47,1% de las exportaciones totales de estos productos.

Una década después, en 2012, la participación de los “Productos Primarios” había caído al 15,7%, las MOA estaban en 14,3% y “Combustibles y Energía” en 46,2%. Por el contrario, se produjo un gran aumento de la importancia de Mercosur y Chile en las MOI, que subieron al 55,7%.

En los primeros nueve meses de 2013, la participación de los dos destinos juntos en las exportaciones totales bajó levemente al 29,6% frente al 31,3% de 2012, pero cayó más aún en “Productos Primarios” (11,0%), en MOA (12,7%) y en “Combustibles y Energía” (37,1%). Pero nuevamente, en las MOI el porcentaje aumenta alcanzando al 61,9% de las ventas externas totales del sector. Si bien en este sector la importancia del acuerdo automotor con Brasil es grande, tanto los autos como muchos productos industriales se han podido exportar gracias al Mercosur, ya que en su mayoría no resultan competitivos frente a países desarrollados.

\*\*\*\*\*

## *Noticias*

\*\*\*\*\*

### **LA FUNDACIÓN EXPORTAR ORGANIZA LA PARTICIPACIÓN EN ALEMANIA DE LA FERIA BIOFACH DE PRODUCTOS ARGÁNICOS**

El Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y la Fundación Exportar convocan a participar en la feria **BIOFACH 2014** que se llevará a cabo en la ciudad de Núremberg, Alemania, del 12 al 15 de febrero de 2014.

**BIOFACH** (<http://www.biofach.de/en/>) es uno de los mayores eventos del sector orgánico en el mundo. En su última reunión contó con la participación de 2.500 expositores y 44.000 visitantes profesionales, entre los cuales se encontraban distribuidores, importadores, y demás actores que conforman la cadena de valor del sector orgánico.

La Argentina contará con un stand de **128 m<sup>2</sup>** a disposición de las empresas que deseen exhibir productos y servicios correspondientes al sector: comida fresca, comida congelada, carnes, pescados, frutos del mar, frutas, verduras, miel, helados, snacks, dulces, chocolates, comida para bebé, comida kosher y vegana, entre otros.

**PROCEDIMIENTO DE PRE-INSCRIPCIÓN:** Para participar del evento deberá completar el FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN. El **límite de inscripción será hasta completar los espacios disponibles. Vencimiento del catálogo 4 de octubre.**

#### **Costo de participación en el Pabellón Nacional:**

El Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y la *Fundación Exportar* han implementado un nuevo sistema de categorización de empresas según su tamaño, conforme a lo establecido en la *Resolución Sepyme 21/2010 y 50/2013*. A partir de un enfoque integrador se garantiza la igualdad de oportunidades y participación en las ferias internacionales de todas las empresas argentinas interesadas –sean micro, pequeñas, medianas o grandes–, favoreciendo su inserción estratégica en el mercado internacional.

Microempresas: \$ 1.000-

Empresas Pequeñas: \$ 2.500-

Empresas Medianas: \$ 7.500-

Empresas grandes, Provincias, importadores locales, traders e intermediarios: \$ 13.500.

**Las empresas Micro y Pequeñas con el pago del arancel tendrán derecho a acceder a una estación de trabajo. En caso de que quieran tener un stand propio deberán abonar como empresas Medianas**

**Participando en el marco del programa de Ferias Internacionales accederá a los siguientes servicios antes, durante y posteriormente al evento: apoyo técnico** (información comercial; perfil de mercado; listado de importadores; asesoramiento personalizado); **apoyo logístico (armado de stand de alta calidad garantizada, coordinadores especializados, servicio de wi-fi**, asistentes, accesos gratuitos, incorporación al catálogo de la feria, servicio de limpieza y de seguridad, etc.); garantía de la mejor relación costo-beneficio en materia de participación en ferias internacionales favoreciendo la inclusión de empresas de diversa envergadura.

Una vez completado el formulario de pre-inscripción será contactado por la Fundación Exportar quien remitirá a su empresa la liquidación con las correspondientes instrucciones de pago a ser cumplimentadas dentro de las siguientes 48hs.

Los espacios son limitados por lo cual se considerará el orden de inscripción y pago hasta completar el cupo disponible. - La ubicación de las empresas dentro del pabellón argentino será adjudicada por sorteo. **Los participantes deberán asumir los gastos relativos a su traslado, estadía y envío de productos a la Feria.**

\*\*\*\*\*

### **REUNIÓN CON COORDINADORES DE GRUPOS EXPORTADORES DE PRODUCTOS INDUSTRIALES DE LAS PROVINCIAS DE BUENOS AIRES, SANTA FÉ, TUCUMAN Y RIO NEGRO**

Se realizó con fecha 24 de octubre de 2013 un encuentro entre los funcionarios de la Fundación ICBC, Sr. Elvio Baldinelli, Lic. C. Moyano Walker, Ing. M. Miri y Lic. M. Sosa, lic. M. L. Sarmiento., funcionarios de la Fundación Exportar Ing. F. Medán, Sr. P. Carccione y la Lic. Romina Kaliszuk del ICBC con los coordinadores de los grupos exportadores de las Provincias del título.

Los coordinadores presentes fueron: Lic. F. Chiarenza, del Grupo Exportador Argentino de Protección Personal –GEAPROT y del Grupo Exportador Diseñadores de Indumentaria, Proyecto Cuadrilla SRL, Lic. C. Martinez, de los grupos DIBA Bijouterí de Buenos Aires y de Golosinas “Dulces de la Argentina” de Buenos Aires, Lic. S. Dietrich, del Consorcio Biotecnológico Tandil-COBIO, Lic. Romina Ollaze del Grupo Exportador de Software – CTT – Tucumán, Srta V. Fabrica del Consorcio Exportador de Teatro Argentino “CETA”- Río Negro y Sr. O. Mirleni, del grupo Exportador de Muebles Cañada de Gómez- 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 de las novedades habidas referidas al Programa de Formación de Consorcios de Exportación.

La Lic. Chiarenza informó que tres empresas del grupo participaron en la feria Expoferretera en Buenos Aires tomando contacto con compradores de Bolivia y Chile. Otra feria que visitaron para participar de la Misión Inversa organizada por la Provincia de Córdoba fue Feria Metal Expo. Durante la misma, hicieron contacto con una empresa productora de aviones, interesada en integrar el Grupo dado que los productos del Grupo son insumos de esta empresa, como el caso de cinturones de seguridad, arneses, y otros artículos de utilización en la industria aeronáutica.

Carolina Martínez del Grupo DIBA Exportador de Bijouterí, comentó que el Grupo está trabajando con contactos en países donde las Galerías de Arte y los Museos importan y venden estos productos. Influye mucho en el tipo de mercado el hecho que la producción de estos empresarios está limitada a una pequeña escala. Están avanzando con un contacto en Perú a través de un mayorista que se dedica a la venta directa. Otro nicho que buscan desarrollar es el de locales de venta en Hoteles 4 y 5 estrellas.

El Grupo Exportador de Golosinas “Dulces de la Argentina”, confirmó la incorporación de un nuevo integrante: DIRAH SRL productor de tarteletas. Producen chicas y medianas saladas y dulces. Los compradores son empresas de catering y confiterías. Están con avances en mercados como: Uruguay, Perú y últimamente con República Dominicana, Chile y España.

La Lic. Martínez confirmó haber recibido los fondos de Fonapyme para la compra de máquinas para baño de chocolate. Las máquinas están en viaje desde Italia. Siempre referido a apoyos, el grupo está gestionando un PACC para afrontar los gastos de certificación de Buenas Prácticas exigidas por Supermercados. El grupo participó en la Ronda de Negocios Inversa organizada por la Fundación Exportar con empresas de China y Sudáfrica. Tuvieron mejor eco en el caso de las empresas chinas interesadas en todos los productos.

Por su parte, la Lic. Dietrich del Consorcio Tecnológico Tandil-COBIO informó que la empresa Inbío participó en el XIII Congreso Argentino de Microbiología en Buenos Aires. Realizaron buenos contactos con interesados de Colombia, Uruguay y Paraguay. Por su parte, la firma Apilab retornó de Ucrania, de la feria Apimondia con resultados a futuro satisfactorios. La coordinadora tuvo la oportunidad de representar al grupo en la Ronda de Negocios con ACACE organizada por el Municipio de Tandil. Asistieron Agregados Comerciales de Bolivia y Colombia. Ambos quedaron interesados en la línea de productos. En el caso de Bolivia, especialmente en aplicaciones para bovinos.

La Lic. Ollaze, del Grupo Exportador de Software comentó que dos de las empresas del Grupo viajaron a EEUU y Francia a oficinas de clientes actuales y potenciales. La Sra Fabrica, del Consorcio Exportador de Teatro Argentino expuso con énfasis el buen resultado que les dio participar en la Ronda de Programadores durante la Feria Girar, en Chile. Tuvieron oportunidad de hacer conocer los detalles del Festival

que este grupo está preparando para el próximo año en Mendoza. Por otro lado un Programador de Colombia quedó muy interesado en representar al grupo en Colombia y Ecuador.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE SOFTWARE-CTT-TUCUMAN VIAJO AL EXTERIOR PARA PROMOVER SUS PRODUCTOS**

Como informara oportunamente la Lic. Romina Ollaze, coordinadora del Grupo Exportador de Software-CTT-Tucumán, las empresas Insignia S.R.L. viajó a Estados Unidos y la firma Tucma Software S.A. viajó a Francia ambas en el mes de octubre para consolidar y fortalecer vínculos comerciales con las empresas que actualmente forman parte de sus portafolios. En el caso de Tucma Software se confirmaron entrevistas con 4 clientes actuales y 4 potenciales. Con 2 de los potenciales clientes se iniciaron tratativas aunque no se formalizaron proyectos ya que se necesita un seguimiento y maduración del concepto de offshoring de servicios de software. En el caso de Insignia, se concretaron 4 reuniones en San Francisco y 5 en Nueva York, dos de estas últimas con clientes actuales de las que resultaron tres pedidos de presupuestos y un acuerdo con una de ellas para incrementar el volumen de trabajo en el corto plazo por estar conformes con el desempeño de Insignia.

### **UNA EMPRESA DEL GRUPO EXPORTADOR DE MUEBLES DE LA PROVINCIA DE SANTA FE PLANEA DESARROLLAR MODELOS EN CONJUNTO CON SU REPRESENTANTE EN ESTADOS UNIDOS**

El CPN Mirleni, coordinador del Grupo Exportador de Muebles de Cañada de Gómez comentó que a pesar de la distancia que separa a las empresas hay una motivación que provoca el encuentro de los empresarios, ya que la empresa La Valenziana está encaminando un proyecto con su representante en Miami para la fabricación conjunta de modelos de diseños que demanda el mercado americano. Si bien los fabricantes compiten en el mercado interno, afuera son aliados. A pesar de que los costos locales hacen difícil competir en Estados Unidos, ese es un mercado donde el diseño tiene más importancia que de precio.

La Valenziana ya recibió cuatro contenedores de los 24 que integran el embarque de las maquinarias previstas en su plan de inversión financiado por el Fondo del Bicentenario. La ampliación de la planta, que estará operativa a fines de febrero de 2014, prácticamente cuadruplica la capacidad instalada actual. Oriental Muebles S.R.L. postergó para enero y febrero del próximo año las tareas de ampliación de su planta con un galpón de 70.000 m<sup>2</sup>, porque la misma implica la suspensión de la producción actual.

Oriental Muebles y Muebles Orlandi están evaluando iniciar los procedimientos para certificar las Normas ISO que son requeridas por importadores de Brasil. La firma Ricchezza S.A. envió a Chile tres camiones con muebles, habiendo superado los estándares de calidad solicitados por el cliente, por lo que se espera concretar en un futuro cercano envíos regulares. Han avanzado contactos con empresas de Chile para aprovechar el esquema que permite importar productos a los que se les complementan con partes (salto de posición) y luego se exportan como de origen chileno. Este esquema cierra muy bien en el caso de muebles. La Valenziana embarcó su segundo envío a Colombia a fines de septiembre. Esta empresa está en conversaciones con un agente vinculado al cliente colombiano interesado en tomar la representación exclusiva para el segmento de casas de puericultura en varios estados de Estados Unidos. Se espera un próximo viaje de los interesados antes de fin de año.

### **SIGUEN LOS PROBLEMAS PARA LOS EXPORTADORES DE FRUTA FRESCA DE SAN JUAN**

El Lic. Roberto Gutiérrez, coordinador del Grupo Exportador de Fruta Fresca-SJ FRUITS-SAN JUAN, informó que las empresas que integran el Grupo continúan teniendo serias dificultades para exportar. El programa de exportaciones del Grupo 2012-2013 se redujo a lo que exportaron las empresas Aymaré S.A., Fruto Nuevo S.A. y Est. Don Yaco S.A., ya que el resto decidió no comercializar a los mercados externos. Ello implicó una disminución de los volúmenes exportados de uva en fresco del 46% y de ciruelas en fresco del 76%, respecto a la temporada anterior. El volumen total exportado por la provincia cayó de 39,2 millones de kilos en 2010-2011 a 21,6 millones en 2012-2013. Esta caída se produjo aún frente a una demanda internacional relativamente estable. La pérdida de competitividad por el aumento de los costos internos se agravó por la imposición por parte de Brasil de bromurar las exportaciones argentinas a ese país.

En el marco del “Proyecto Estructurador para el Grupo Productivo Exportador de Frutas Frescas (SJ FRUITS)” llevado a cabo por convenio de la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones del Gobierno de la Provincia (ASJDI) y el BID, las consultoras contratadas para el seguimiento de los procesos, implementación y certificación de las normas de calidad internacionales concluyeron su trabajo con el cumplimiento de todos los productos previstos, implementando la migración a la versión 4.0 de la Norma Global Gap para todos los miembros del Grupo, obteniéndose las certificaciones a través de SGS Argentina S.A.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE MAQUINARIA AGRICOLA DE ARMSTRONG, SANTA FE (GEMMAA) CONCRETO VENTAS A URUGUAY, BRASIL Y BOLIVIA**

El Lic. Adrián Tittarelli, coordinador del Grupo GEMMAA, informó que dos empresas del Grupo concretaron exportaciones en el último trimestre. Metalúrgica Campero S.R.L. vendió 12 pulverizadores de arrastre a Uruguay a través de su concesionario Inemix S.A. por valor de US\$ 115.810 y repuestos por valor de US\$ 4.049. También en ese período, la empresa Jorge y Hernán De Grande S.R.L. realizó ventas indirectas a Brasil y Bolivia a través de máquinas exportadas por la firma Talleres Metalúrgicos Crucianelli S.A. Manifestó que este año les costó entrar en Bolivia por problemas de competitividad. En 2012 este mercado fue el más importante para la empresa. Otra empresa, Achilli y Di Battista S.R.L., cotizó para una firma Italiana, Baidelli Roberto Macchine Agricole, maquinaria para siembra directa. Se trata de máquinas chicas cuyo valor no supera los US\$ 50.000, mientras que las grandes alcanzan a US\$ 180.000. Para el Lic. Tittarelli, el atraso cambiario perjudica más la venta de máquinas chicas que las grandes donde son más competitivos.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE MAQUINAS Y EQUIPOS PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA-GEMEIA-ROSARIO PLANIFICA SU PARTICIPACION EN FERIAS**

El Lic. Ezequiel A. Gómez, coordinador del Grupo Exportador de Máquinas y Equipos para la Industria Alimenticia (GEMEIA), de Rosario, informó acerca de las actividades del Grupo para los últimos meses del 2013 y el año próximo. El Grupo organizó una misión comercial a Asunción, Paraguay, en el mes de octubre contactando a clientes actuales y potenciales, fruto de viajes anteriores. Se está analizando la participación del Grupo en forma conjunta en la feria Encuentro Internacional de la Industria Alimentaria (EPIAL), a realizarse en Córdoba del 7 al 9 de noviembre. Igualmente, está evaluando su participación con una isla en forma conjunta en la Feria Internacional de tecnología para helados, confituras, pastelería, chocolate, pastas, pizza, artículos de conveniencia, food service y catering FITHEP NORDESTE EXPOALIMENTARIA 2014, que por primera vez tendrá lugar en el país, en Resistencia, Chaco, del 28 al 30 de julio de 2014. También piensan participar en la FITHEP 2015, en noviembre de ese año.

Varias empresas del Grupo han concretado ventas a distintos países de América Latina. Entre ellas, MAQUILAR, que además se encuentra realizando ampliaciones en su fábrica, LIPARI, CALABRO, que vendió un camión completo a Uruguay, y OLEX, que realizó una venta a Bolivia.

**Buenos Aires, 5 de noviembre de 2013**







