

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, 4 de febrero de 2014

Número 82

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 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: El recurrente problema de la falta de divisas, por Carlos Moyano Walker

-El Grupo Industrial Argentino de Productos Eléctricos (GIAPE) confirmó sus viajes al exterior en 2014

-El Cluster Tucumán Technology define su agenda para 2014

-Las exportaciones de ajos de San Juan enfrentan serias dificultades

-El Grupo Exportador de Garbanzos aumenta su base exportable y planifica su agenda de viajes

-El Grupo Argentine Trade Mission (ATM) recibe productores agropecuarios de Kenya y logra concretar ventas

OPINIONES

EL RECURRENTE PROBLEMA DE LA FALTA DE DIVISAS

Por Carlos Moyano Walker

La pérdida de divisas en la Argentina se produce generalmente cuando el gobierno “atrassa” el tipo de cambio en relación a los costos internos para aumentar artificialmente el poder de compra de la población. Esta situación puede sostenerse por un tiempo, pero finalmente el dólar se convierte en una mercadería barata por el aumento de los precios internos y aumenta su demanda, haciendo inevitable la devaluación, que es lo que está ocurriendo actualmente.

Pero la escasez de divisas es un problema estructural de la economía argentina. Desde hace más de 60 años la economía argentina viene sufriendo crisis cíclicas generadas por la escasez de divisas. La idea de utilizar tipos de cambio múltiples para abaratar los precios de los productos agropecuarios que constituyen la base de nuestras exportaciones, pero que también integran la canasta de bienes de consumo interno, derivó usualmente en caídas de la producción y consecuentemente en una baja de las exportaciones. Como las importaciones siguen requiriendo divisas, sobreviene la crisis de balanza comercial y de pagos que termina con fuertes devaluaciones y recesión. La aplicación de retenciones a la exportación que se viene aplicando hace años, en la práctica implica un sistema de tipos de cambio múltiples que desalienta la producción y las exportaciones agropecuarias. Las limitaciones a las exportaciones de trigo y carne juegan en el mismo sentido, ya que trajeron como consecuencia una drástica reducción en las exportaciones de estos productos.

Si no se ha producido una caída de las exportaciones totales como en otras épocas es por el extraordinario nivel de los precios internacionales de los productos exportables, principalmente de la soja. Los “Términos de Intercambio” entre el precio promedio de las exportaciones y el de las importaciones totales fue en los primeros nueve meses de 2013 un 12% superior al mismo período de 2010, que ya reflejaba el auge de los “commodities” de la primera década del siglo XXI. Si se considera la relación más estrecha entre las exportaciones de productos primarios y la importación de bienes de capital, el aumento fue de 32% en el mismo período. En otras crisis, por ejemplo en el “Rodrigazo”, la situación fue muy distinta: entre el primer trimestre de 1974 y el mismo trimestre de 1975, los “Términos de Intercambio” habían caído 63%.

La caída en las reservas del Banco Central que se ha producido en los últimos años, con ser importante no responde exclusivamente a una disminución en los saldos comerciales. Pero la aceleración de la tendencia decreciente pone de relieve la debilidad de la estructura productiva argentina. De los US\$ 52 mil millones de reservas de fines de 2010, logrados gracias al aumento de precios de los productos primarios, se pasó a poco más de US\$ 28 mil millones actualmente y lo que equivalía a 15 meses de importaciones se redujo a 6 meses a fines de 2013. Antes de producirse el “Rodrigazo”, las reservas equivalían a 2 meses de importaciones. Ausente el ingreso de capitales, la situación futura se presenta más complicada por el bajo crecimiento de Brasil, la caída de los precios internacionales y las crecientes importaciones de energía y combustibles.

Más allá de los “atrasos” cambiarios, las crisis recurrentes de la balanza de pagos son de tipo estructural. Se producen porque la industria no genera las divisas que

necesita para importar insumos y bienes de capital y debe recurrir al sector agropecuario, que es el más eficiente de la economía y casi el único que está en condiciones de competir internacionalmente.

El excesivo proteccionismo que está vigente desde hace décadas en la Argentina ha hecho que las empresas prefieran vender en un mercado interno pequeño con alta rentabilidad a exportar con menores márgenes y mayor escala. Esto es lo que se puede llamar el “sesgo antiexportador” de la economía argentina. Si no se corrige este sesgo es probable que la situación de divisas se agrave y con ello se afecten las posibilidades de crecimiento. Basta con destacar que por cada 1% de aumento en el PBI existe históricamente una necesidad de aumentar las importaciones entre 3% y 4%. Esto quiere decir que para crecer al 5% anual, las importaciones, y por consiguiente las exportaciones, deberían crecer entre 15% y 20% anual.

Es cierto que no toda la culpa es de los industriales argentinos. La elevada inflación y la volatilidad cambiaria, impositiva y de reglas de juego han conspirado contra los planes de exportación de largo plazo. Esto es lo que hay que revertir para que las inversiones se orienten hacia los mercados externos, al menos en un porcentaje de las ventas locales, de lo contrario será muy difícil que la industria pueda generar sus propias divisas para crecer en forma sostenida.

Pero además de garantizar la estabilidad de las reglas de juego, la prioridad debe ser abrir la economía para que al menos resulte neutra la opción entre vender en el mercado interno y exportar. Este cambio no puede hacerse de un día para otro. Es necesario hacerlo gradualmente y en forma previsible, junto con un tipo de cambio competitivo y también previsible. El Mercosur fue un intento en este sentido, ya que produjo una fuerte baja en los aranceles de importación y fijó plazos para ir reduciendo gradualmente el Arancel Externo Común hasta un máximo de 14%. Lamentablemente esa política se abandonó con el tiempo y hoy hay muchos aranceles que alcanzan al 35%, el máximo homologado en la OMC, aparte de muchas barreras paraarancelarias. Nuevamente, el camino de Chile podría ser un ejemplo a seguir en este tema. Cuando empezó el Mercosur, ese país no quiso incorporarse a la Unión Aduanera porque su arancel de importación era uniforme de 10% y solo se incorporó como asociado a la zona de libre comercio en 1996, fijando un programa gradual para reducir su arancel al 6% en el 2003, actualmente vigente. Juntamente con esta medida, desarrolló una política de acuerdos de complementación comercial con 60 países con los que tiene un arancel de importación inferior al 1%.

EL GRUPO INDUSTRIAL ARGENTINO DE PRODUCTOS ELECTRICOS (GIAPE) CONFIRMO SUS VIAJES AL EXTERIOR EN 2014

El Lic. Marcelo Wiñazky, coordinador del Grupo Industrial Argentino de Productos Eléctricos (GIAPE), confirmó los viajes al exterior que planificó el Grupo para el presente año. Del 11 al 16 de febrero, asistirán a la Feria Middle East Electricity, de Dubai, que dura hasta el 13 de ese mes y luego visitarán a empresas locales. Para el stand en la feria la Fundación Exportar apoyó otorgando una tarifa reducida. En abril, piensan viajar a Bolivia y Paraguay, en agosto y septiembre a Brasil y en octubre a Perú y Venezuela. En el último trimestre de 2013, una empresa del Grupo, La Casa de los Terminales, viajó a Uruguay, Chile y Paraguay y otra, Viyilant, lo hizo a Paraguay y Perú. En octubre, el coordinador viajó a Nicaragua y México en representación del Grupo.

El Grupo instaló dos stands en la Feria BIEL LIGHT & BUILDING 2013, que tuvo lugar en noviembre en Costa Salguero. En el sector de electricidad de baja tensión expusieron cuatro empresas y en el de iluminación estuvieron presentes dos empresas más. Tres empresas hicieron una presentación ante el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires solicitando el apoyo que ésta otorga dentro del Programa de Consorcios para las tareas de promoción que GIAPE llevará a cabo en el primer semestre del año. Se está a la espera del resultado.

EL CLUSTER TUCUMAN TECHNOLOGY DEFINE SU AGENDA PARA 2014

La Lic. Romina Ollaze, coordinadora del Cluster Tucumán Technology, informó que el Grupo está estudiando un Plan Estratégico para 2014, en el marco del Plan Estratégico para el mercado de Software y Tecnología en Tucumán que se está llevando a cabo en la provincia liderado por el IDEP.

El Grupo está analizando su participación en la Feria GSMA: MOBILE WORLD CONGRESS, que se llevará a cabo en Barcelona, del 24 al 27 de febrero. Si bien se espera que puedan viajar varias empresas, hasta el momento es Insignia S.R.L. quien llevaría la representación de todo el Grupo. Otros eventos incluyen la Feria CEBIT, en Alemania, Feria Internacional de Franquicias, en México, RIO INFO, en Brasil y GARTNER SYMPOSIUM ITEXPO, en Estados Unidos.

En otro orden, se solicitó a la Fundación Exportar perfiles de mercado de Francia y Estados Unidos. En el primer caso, la principal interesada es la empresa Tucma Software S.A., que ya se encuentra exportando servicios de desarrollo móvil a ese país y en el caso de Estados Unidos, la empresa Insignia S.R.L. está interesada en el mercado del diseño gráfico.

LAS EXPORTACIONES DE AJO DE SAN JUAN ENFRENTAN SERIAS DIFICULTADES

La Lic. Laura Marún, coordinadora del Grupo Productor y Exportador de Ajos de San Juan, informó acerca de las dificultades por las que está pasando el sector. En los últimos cinco años, la provincia de San Juan pasó de 3.000 hectáreas sembradas de ajo blanco a solo 700, debido a la baja rentabilidad del producto, atribuida fundamentalmente al aumento de costos internos y a “atraso cambiario”. En la actualidad, con la producción ya levantada, no se han cerrado operaciones de exportación. Brasil y Europa, los principales mercados no han aparecido y se espera una fuerte competencia por parte de China (73% del mercado mundial) y España (7%). Este último país duplicó su producción de 7.500 a 18.000 hectáreas. La Argentina posee el 8% del mercado.

A mediados de diciembre los compradores de Estados Unidos y Europa ofrecieron un precio promedio de US\$ 20,50 por caja de 10 kilos, cuando el precio de la temporada pasada se ubicó en US\$ 28. Los productores estiman que el costo de producción es de US\$ 26 por caja. Estos dos clientes se llevan usualmente el 35% de las exportaciones y el resto va a Brasil. Este año Brasil llega con señales muy débiles. A mediados de diciembre no había interés manifiesto por parte de compradores del país vecino, debido a que tienen muchas existencias de ajo propio y de origen chino. En el caso del ajo colorado, cuya mayor cantidad proviene de Mendoza, la situación es prácticamente la misma.

EL GRUPO EXPORTADOR DE GARBANZOS AUMENTA LA BASE EXPORTABLE Y PLANIFICA SU AGENDA DE VIAJES

El Lic. Miguel Mayne, coordinador del Grupo Exportador de Legumbres, informó que las exportaciones de garbanzos del Grupo en 2013 llegaron a 1.400 toneladas, superando las 1.000 toneladas proyectadas. El objetivo del Grupo para los próximos años es de 3.000 toneladas. Para ello están trabajando en mejorar la calidad de las semillas y en buenas prácticas de manufacturas, como paso previo a iniciar la certificación de la planta, un requisito solicitado al coordinador por potenciales compradores en la Feria de Anuga, en Alemania. Actualmente se está analizando la financiación bancaria para importar una planta clasificadora y fraccionadora de garbanzos en Marcos Juárez para complementar la existente en Jesús María, para lo cual ya cuentan con la autorización de la Secretaría de Comercio. Informó también acerca del programa de viajes al exterior que incluye asistir a la Ronda de Negocios que tendrá lugar durante la Feria Gulf Food 2014, en Dubai, ofrecida por la Cancillería. Dependiendo de los recursos disponibles, el coordinador viajará a Chile y Colombia en

el mes de marzo, como asimismo a la Feria Alimentaria Barcelona (SIAL Barcelona) y a la SIAL París 2014.

EL GRUPO ARGENTINE TRADE MISSION (ATM) RECIBE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE KENYA Y LOGRA CONCRETAR VENTAS

Justo N. Casal, coordinador del Grupo Argentine Trade Mission (ATM), informó que durante el mes de noviembre pasado dos productores de Kenya visitaron las empresas del consorcio y varios campos de Lincoln, provincia de Buenos Aires, donde pudieron apreciar las tecnologías usadas en el país así como ver in situ el sistema de siembra directa. Esta visita fue se originó en un viaje que realizaron consultores argentinos a Kenya en el mes de septiembre. Durante la visita se pudo concretar la venta de una pulverizadora autopropulsada (PLA), dos descompactadores (APACHE) y una máquina para tratamiento de semillas (ECHEGARAY). Está en trámite un pedido de biofertilizantes para trigo para 400 hectáreas (RIZOBACTER). Funcionarios de PLA y de APACHE estarán viajando a Kenya en febrero o marzo para poner en marcha las máquinas vendidas.

En el mes de abril, el Grupo planea un evento demostrativo para productores de Angola que desean presenciar el uso de las tecnologías argentinas. Se estima que la comitiva estará integrada por 70 personas, entre productores, empresarios y políticos de ese país. La mayoría de las empresas del Grupo participarán en este evento con la idea de seguir ampliando los países donde el Grupo esté presente.

Buenos Aires, 4 de febrero de 2014

