

**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, 18 de febrero de 2014**  
**Número 83**

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: Los efectos de la devaluación sobre las exportaciones, por Elvio Baldinelli
- Noticias: Se convoca a participar de la feria “Natural & Organic Products Europe” que tendrá lugar en Londres en abril de 2014
- El Consorcio Exportador de Miel Argentina de la provincia de Buenos Aires avanzó en el logro de sus objetivos
- El Grupo Exportador Metalmecánico de 9 de Julio arma su agenda de viajes para el año
- El Grupo Exportador DIBA Buenos Aires apunta a nuevos mercados
- El Grupo Toc Toc – Juguetes Didácticos Argentinos viaja a Perú y recoge frutos de Expocruz
- El Grupo “Dulcor Gourmet”, exportador de alimentos de Córdoba, aumenta sus exportaciones y diversifica mercados

---

**OPINIONES**

**LOS EFECTOS DE LA DEVALUACIÓN SOBRE LAS EXPORTACIONES**

**Por Elvio Baldinelli**

El haber llevado la cotización del dólar a ocho pesos constituye un paso en la dirección correcta y beneficia a las exportaciones, pero sus efectos finales están condicionados a la evolución de los precios de los insumos que las empresas adquieran y también del monto de los salarios que habrán de pagar. Las firmas que cuentan con bienes terminados al exportarlos ahora obtienen una buena retribución ya que liquidan las divisas que logran al tipo de cambio actual, pero esta no es la situación de la mayor parte de las empresas, pues éstas deben fabricar las mercaderías que desean exportar y, para cotizarlas, deben calcular su costo desconociendo por ahora tanto cuál será el precio de los insumos necesarios como el de los salarios.

El precio de los insumos que se importan aumentará en la misma proporción en que se ha devaluado el peso, pero a los exportadores no les resultará tan simple saber en cuánto pueden encarecerse los insumos de origen local, pues quienes los producen también ignoran la medida en la que aumentarán tanto los insumos como los salarios. Algunas firmas tienen urgente necesidad de contar con insumos para seguir produciendo, motivo por el cual en ciertas oportunidades su proveedor se los entrega con precios a fijar, hecho que aumenta la dificultad de cotizar para la exportación. Más difícil resulta para las empresas exportadoras calcular cuál será el monto de los salarios que se acuerden en las reuniones paritarias, pues al ajuste a introducir para compensar la inflación, ahora también será necesario sumar los efectos de la devaluación sobre el costo de vida de los asalariados, lo que obligará a calcular en qué medida se encarecieron por la devaluación cada uno de los diferentes productos que se consumen.

De todas maneras, en la mayor parte de los casos las empresas están atendiendo los pedidos de sus clientes, ya que no desean perderlos, pero por ahora no saldrán a buscar otros nuevos. Por este motivo no parece que la devaluación pueda, en lo inmediato, traer significativos aumentos de ventas al exterior. Otro efecto positivo de la devaluación puede resultar de que, debido al encarecimiento de las importaciones, ya no sea necesario limitarlas con medidas para arancelarias, como se hizo hasta ahora. Estas medidas han originado conflictos con varios países que, en varios casos, han contestado aplicando retorsiones a las importaciones desde la Argentina. Una política que deje de lado las medidas para arancelarias puede mejorar las relaciones con países clientes. Un efecto importante podría ser que Brasil suavice las medidas fitosanitarias que aplica al ingreso de uvas desde la Argentina. Como se dice al comienzo, la devaluación ha sido una medida correcta y necesaria, pero para que no se diluyan sus efectos es menester poner fin a la inflación que nos aflige.

\*\*\*\*\*

## *Noticias*

\*\*\*\*\*

### **SE CONVOCA A PARTICIPAR DE LA FERIA “NATURAL & ORGANIC PRODUCTS EUROPE” QUE TENDRÁ LUGAR EN LONDRES EN ABRIL DE 2014**

El Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y la Fundación Exportar convocan a empresas argentinas a participar en la feria “NATURAL & ORGANIC PRODUCTS EUROPE” que se llevará a cabo en la ciudad de Londres, Reino Unido, el 13 y 14 de abril de 2014.

La feria Natural & Organic Products Europe (<http://www.naturalproducts.co.uk>) es la principal del sector en el Reino Unido. El stand argentino tendrá formato de “meeting point” para ser utilizado como centro de negocios, encuentros y/o reuniones a disposición de las empresas inscriptas.

Este “meeting point” tendrá de 10 m2 destinados promocionar productos correspondientes a los siguientes sectores de alimentos naturales y orgánicos: cereales, arroz, mermeladas, miel, aromáticas, aceites esenciales y alimentos elaborados; así como productos de cosmética natural como cremas corporales, antiedad, perfumes, protectores solares, etc.

Para participar del evento es necesario completar el FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN siendo la fecha límite el 28 de febrero.

#### Costo de la participación

Microempresas: \$ 500.-

Empresas Pequeñas: \$ 1.000.-

Empresas Medianas: \$ 1.500.-

Empresas Grandes, Provincias, Importadores Locales, Traders e intermediarios: \$ 2.000.-

Participando en el marco del programa de Ferias Internacionales se accederá a los siguientes servicios antes, durante y con posterioridad 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.). Una vez completado el formulario de pre-inscripción será contactado por la Fundación Exportar quien le remitirá la liquidación con las correspondientes instrucciones de pago a ser cumplimentadas dentro de las siguientes 48 hs.

El teléfono de la Fundación Exportar es 4315 4841.

\*\*\*\*\*

## **EL CONSORCIO EXPORTADOR DE MIEL ARGENTINA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES AVANZÓ EN EL LOGRO DE SUS OBJETIVOS**

La Lic. María del Carmen García, coordinadora del Consorcio de Exportación Miel Argentina – Mar del Plata, informó que el Consorcio vende miel en forma conjunta a tres firmas para su exportación con el compromiso de que las utilidades que se logren serán repartidas entre ellas y el Consorcio. De este modo se está dando un paso adelante hacia el propósito buscado de exportar directamente.

No se ha procedido a designar agentes o representantes en el exterior debido a que son elevadas las comisiones que se pretenden. En cambio se está evaluando la posibilidad de que algún miembro del Consorcio viaje al exterior en representación de todos a fin de realizar ventas. También se proyecta con el mismo propósito asistir a la feria EXPO MILAN 2015.

Hasta el presente el Consorcio no ha realizado compras conjuntas de insumos, pero se está trabajado con la Dirección Nacional de Apicultura acerca de la posibilidad de comprar el azúcar a una cooperativa cañera de Tucumán, habiéndose ya conversado sobre los precios. El otro tema importante aún pendiente es el de la compra de tambores. Con fecha 27 de febrero la coordinadora estuvo presente en una reunión convocada por el jefe de gabinete Jorge Capitanich destinada a identificar medios que permitan fomentar la producción de miel, integrar la cadena de valor y aumentar las exportaciones. Los representantes del sector acordaron redactar un documento para ser entregado el 11 de febrero al jefe de Gabinete.

Por otra parte la coordinadora también participó en una reunión desarrollada en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación con la presencia de la Lic. Graciela Hedman, en la que se trató la forma de propiciar las exportaciones directas de miel. De este modo el Consorcio está avanzando en el logro de los objetivos más importantes: exportar directamente la miel y lograr mejores precios mediante la compra conjunta de los insumos.

## **EL GRUPO EXPORTADOR METALMECANICO DE 9 DE JULIO ARMA SU AGENDA DE VIAJES PARA EL AÑO**

El Lic. Lisandro Mogliati, coordinador del Grupo Exportador Metalmecánico de 9 de Julio, informó acerca de la agenda de viajes para el año 2014. El Grupo decidió realizar un Misión Comercial a Uruguay en el mes de marzo, participar como expositores en la FEICOBOL 2014, durante el mes de abril y en EXPOCRUZ 2014, ambas en Bolivia. También incorporaron a la agenda de viajes a la EXPOACTIVA

2014, a realizarse en Mercedes, Uruguay. Para estos viajes, el Grupo está trabajando en la Clasificación Arancelaria de toda la oferta exportable de las empresas asociadas, como asimismo el análisis del costo de flete, logística y seguros para poder realizar cotizaciones a los contactos concretados en viajes anteriores.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DIBA BUENOS AIRES APUNTA A NUEVOS MERCADOS**

La Lic. María Carolina Martínez, coordinadora del Grupo Exportador DIBA BUENOS AIRES, informó que habiendo evaluado la actividad del Grupo en 2013 se detectaron nuevos mercados de interés. Para el presente años se apuntará a Brasil, Uruguay, Chile, Dinamarca y Australia. Con respecto a los países de América, el Grupo ya está realizando trabajos de relevamiento de potenciales clientes, mientras que para Dinamarca y Australia se solicitaron Estudios de Mercado a la Fundación Exportar.

Por otra parte, las empresas tienen interés en participar en la Feria Craft Design ya sea con un stand o en viaje de negocios en el marco de la misma. También se presentarán en la Feria Puro Diseño, a efectuarse del 20 al 25 de mayo en La Rural. La misma contará con un espacio para efectuar una Ronda de Negocios Inversa, organizada por la Fundación Exportar.

El Grupo está avanzando con distintos contactos con clientes potenciales del exterior. Uno de ellos es una empresa de Perú, Belcorp, que comercializa mercadería en forma directa, que está interesada en los productos del Grupo pero necesita una lista de precios uniforme. Se está trabajando en dicha lista. Otro contacto que viene manejando es una empresa de Rusia, que está solicitando muestras a fin de analizar la calidad de los productos. Si bien antes los precios no eran muy competitivos, ahora la situación ha mejorado. Finalmente, se llevó mercadería de dos empresas del Grupo al Museo de México, que se encuentran actualmente en exposición para su venta.

### **EL GRUPO TOC TOC – JUGUETES DIDACTICOS ARGENTINOS VIAJA A PERU Y RECOGE FRUTOS DE EXPOCRUZ**

La Lic. Gisela Suaya, coordinadora del Grupo Toc Toc – Juguetes Didácticos Argentinos, informó sobre un viaje realizado a Perú en el presente mes por Keren Stilman en representación del Grupo. El viaje se realizó con agenda programada de reuniones, retomando contactos ya realizados en otra misión a Perú y con nuevos contactos. Actualmente, el Grupo está preparando una exportación a una cliente de Bolivia, contacto realizado en EXPOCRUZ. Se concretó el pedido y se está trabajando

con un despachante de aduana para la elaboración de los trámites de exportación.

### **EL GRUPO “DULCOR GOURMET”, EXPORTADOR DE ALIMENTOS DE CORDOBA, AUMENTA SUS EXPORTACIONES Y DIVERSIFICA MERCADOS**

El Lic. Angelo Contini, coordinador del Grupo DULCOR GOURMET, informó acerca de sus planes para aumentar sus exportaciones y diversificar mercados y productos. En 2013 exportaron por valor de US\$ 4.264.000, un 5,3% más que en el año anterior. El Grupo, integrado por seis empresas, está desarrollando el mercado chileno con productos en los que tienen ventajas competitivas, como aceitunas, tostadas, grisines y frutas confitadas. También está trabajando fuertemente en los países andinos, Ecuador, Perú y Colombia y se encuentra desarrollando una investigación del mercado de Estados Unidos, mercado en el que tiene grandes expectativas. El Grupo apunta a triplicar las cifras exportadas en 2013, sobre la base de los mercados del Sur de Brasil, Ecuador, Colombia, Costa Rica y El Salvador. El jefe del Departamento de Comercio Exterior del Grupo, Marcelo Guelfi, viajó a una feria internacional en China en diciembre pasado. Para este año se está evaluando concurrir a una feria gourmet en Washington, Estados Unidos, en el mes de mayo.

**Buenos Aires, 18 de febrero de 2014**