

**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, 1° de abril de 2014**

**Número 86**

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](mailto: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: A pesar de las buenas cosechas, los precios de la soja se mantienen elevados, por Carlos Moyano Walker

-Ingresa al Programa un Grupo Exportador de Plantas Llave en Mano de la ciudad de Rosario

-Reunión con coordinadores de Grupos Exportadores de Capital Federal y de la provincia de Buenos Aires

-El Grupo Exportador de Equipamiento Médico Hospitalario HOSLAB viaja a Perú, Chile y Bolivia

-Visita a San Juan y Mendoza de funcionarios de la Fundación ICBC y de la Fundación Exportar

-Factores climáticos y medidas regulatorias afectan las exportaciones de uva en fresco

---

## **OPINIONES**

### **A PESAR DE LAS BUENAS COSECHAS, LOS PRECIOS DE LA SOJA SE MANTIENEN ELEVADOS**

**Por Carlos Moyano Walker**

El reciente informe de la United States Department of Agriculture (USDA) publicado el 10 de marzo estima un aumento importante en la cosecha de soja de la campaña 2013/14 de los principales países productores. En conjunto, Estados Unidos, Brasil, Argentina y Paraguay producirán un total de 240,1 millones de toneladas frente a 222,1 millones de la campaña anterior, es decir un incremento de 8,1%. Estados Unidos pasará de 82,5 a 89,5 millones de toneladas; Brasil, subirá de 82 a 88,5 millones; la Argentina, de 49,3 subirá a 54 millones y Paraguay disminuirá levemente, de 8,3 a 8,1 millones de toneladas.

Lo sorprendente es que este aumento de la producción no haya disparado una fuerte caída de los precios internacionales del producto. A fin de febrero, el precio de la Soja en Chicago se ubicó en US\$ 520 por tonelada, un 10% más que en enero y aunque era un 4% inferior al precio de febrero de 2013, estaba por encima del promedio del año pasado que fue de US\$ 517 por tonelada. Los futuros de la soja tienen una tendencia decreciente, para julio se mantienen en US\$ 517, siendo este valor muy elevado en términos históricos.

La explicación hay que buscarla por el lado de la demanda. En el mencionado informe, la USDA estima un aumento importante también en las compras de China, el principal importador, de 59,9 millones a 69 millones de toneladas (+15,2%). El segundo importador, la Unión Europea, mantendrá sus compras en niveles similares: de 12,5 millones bajará a 12,3 millones de toneladas.

Esta perspectiva, que sin duda es favorable para la Argentina, corre el riesgo de ser opacada por el aumento de los costos de producción internos. Entre febrero de 2014 y el mismo mes de 2013, las tasas de interés promedio del sistema bancario pagadas por el sector privado no financiero por adelantos en cuenta corriente subieron de 21,5% a 31,6% (+47%), el gas oil aumentó 38%, el glifosato 56% y los costos de labranza se incrementaron 64%. Si bien el valor que reciben los productores neto de retenciones subió 52% en el año, porcentaje similar a la devaluación del tipo de cambio oficial, el hecho de que el tipo de cambio de la soja sea de solo 4,71 peso por US\$, o sea un 38% inferior al del oficial, hace que muchos productores retengan sus cosechas con la esperanza de una reducción de la brecha cambiaria.

Más allá de que a los productores les pueda resultar rentable este nivel de ingresos, y que van a seguir produciendo aunque las condiciones climáticas les sean desfavorables, lo cierto es que una reducción de la presión impositiva impulsaría un aumento de la producción, que seguramente más que compensaría para el fisco la pérdida de ingresos derivada de la reducción de las retenciones a la exportación.

## **INGRESA AL PROGRAMA UN GRUPO EXPORTADOR DE PLANTAS LLAVE EN MANO DE LA CIUDAD DE ROSARIO**

La funcionaria de la Fundación ICBC, Lic. María Laura Sarmiento viajó el 10 de marzo con el Sr. Pablo Carcione de la Fundación Exportar a la ciudad de Rosario donde se reunieron en el Bussines Center de ICBC con el Grupo Exportador de Bienes de Capital para la Agroindustria – Rosario con el propósito de decidir acerca de su incorporación al Programa. El objetivo del Grupo es la exportación conjunta de plantas llave en mano para la industria de las oleaginosas aunque actualmente ya se encuentran exportando todas las empresas en forma particular, tanto los productos que cada una ofrece como el know how para la modernización y actualización de plantas existentes.

Estuvieron presentes cuatro de las cinco empresas que lo integran y el coordinador, Lic. Cristian Edwards, cuyos honorarios estarán a cargo de la Fundación ICBC. En la reunión se informó acerca de los servicios que brinda actualmente cada Fundación y los detalles del funcionamiento del Programa.

A mediados de marzo viajaron varios empresarios a Rusia, Ucrania, Italia y Bélgica donde visitaron potenciales clientes. Todos manifestaron que, dado los montos que se manejan en la venta de una planta llave en mano de entre US\$ 50 y 100 millones, saben que se trata de un trabajo de largo plazo.

## **REUNION CON COORDINADORES DE GRUPOS EXPORTADORES DE CAPITAL FEDERAL Y DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Con fecha 13 de marzo de 2014, se realizó un encuentro entre los funcionarios de la Fundación ICBC, Sr. Elvio Baldinelli, Lic. Carlos Moyano Walker, Ing. Marcelo Miri y Lic. M. Laura Sarmiento y los funcionarios de la Fundación Exportar, Ing. Oscar Alejandro y Lic. Pablo Carccione con los coordinadores de los grupos exportadores de Capital Federal y de la Provincia de Buenos Aires.

Estuvieron presentes los coordinadores Lic. Graciela Schmidt, del Grupo Exportador de Equipamiento Médico Hospitalario y de Laboratorio “HOSLAB”, Dr. Andrés Santas, del Grupo Exportador de Agropartes AUTOPAR, Sr. P. Begino de la empresa BIOLIVE a cargo del Grupo Exportador de Alimentos FOOD CONCEPT, Ing. Vicente Cavallero, del Conjunto Argentino Exportador CAEX y el Sr. L. Mogliati, del Consorcio Agroindustrial 9 de Julio.

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. Fundamentalmente se comentaron las cifras de exportación del año 2013 que serán publicadas en el Informe anual 2013.

El Dr. Santas, pintó un panorama, si bien conocido, muy comprometido en el desarrollo de la industria autopartista exportadora. Los industriales están prefiriendo vender en el mercado interno por la gran demanda de automóviles (se vendieron 850.000 unidades en 2013) a exportar por la caída del mercado de Brasil y por el

“atraso” del tipo de cambio. Anunció la finalización del programa con financiamiento de Al Invest a fines de 2013.

El Sr. Perez Begino informó que la empresa apícola Alma Pura se retiró del grupo. Habló de la buena performance , tanto de Helados Chungo como de las Especies 1854, atendiendo mercados de Brasil y Chile, respectivamente. En el caso de Té Intizen, se presentan inconvenientes por la dependencia de insumos importados para formar los blends respectivos. Su empresa, Biolive, se vió resentida por el corte de importaciones de Estados Unidos, su mercado más importante, atribuido al lobby ejercido por la industria aceitera californiana.

El Ing. Cavallero, del Conjunto Argentino Exportador CAEX, hizo una referencia a la visita que hicieron dos de las empresas del grupo a la Feria de DUBAI cuyo objetivo fue el ir a ver el grado de avance de los materiales eléctricos y fundamentalmente hacer nuevos contactos comerciales. También comentó el deseo del grupo de visitar China. Considera que a pesar de la devaluación, solo logró una mejora de un 10% en su competitividad. Los precios del Grupo están todavía atrasados un 30%.

El Sr. Mogliati, del Consorcio Agroindustrial 9 de Julio, dio detalles del avance que está teniendo el montaje de la fábrica de llantas agrícolas. Recordó la aprobación que tuvo el proyecto por parte de Sepyme, obteniendo un aporte de 40 millones de pesos para la compra de equipos. Las empresas y él mismo están trabajando mucho en la identidad corporativa del Grupo. Tienen proyectado participar en la feria FEICOBOL en Bolivia y en Agroactiva, en este caso compartiendo presencia con el grupo Gemep de Pergamino. Otra acción concretada es la participación en el Proyecto General Belgrano del Ministerio de Educación de la Nación. Lograron la participación de pasantes provenientes del alumnado de la Universidad del Noroeste Bonaerense.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE EQUIPAMIENTO MEDICO HOSPITALARIO Y DE LABORATORIO “HOSLAB” VIAJA A PERU, CHILE Y BOLIVIA**

La Lic. Graciela Ema Schmidt, coordinadora del Grupo HOSLAB, informó que el Sr. Antonio Francinetti, titular de la firma DICROM INGENIERIA, realizó un viaje a Perú y Bolivia, en representación del Grupo. En Perú entrevistó a dos empresas que mostraron interés en los productos del Grupo. En Bolivia, visitó a tres empresas en La Paz, dos en Cochabamba y dos en Santa Cruz. En La Paz evaluó cómo puede afectar la altura a compresores de aire seco, algo fundamental en un equipo fabricado por la empresa. La empresa decidió realizar un nuevo viaje a Bolivia, para lo cual solicitó a la Fundación Exportar un listado de contactos para sumarlos a los propios. En el futuro piensa instalar una representación en ese país.

Por su parte, el Sr. Jorge Eduardo Guerrero, titular de la firma SAN JOR, viajó también a Perú y Bolivia, contactándose con varias empresas. Si bien muchas mencionaron que se dificulta la importación desde la Argentina por los precios elevados en relación a Brasil o Europa, mostraron interés en los productos del Grupo. La empresa SISTO concretará durante el mes de marzo una exportación a Uruguay, demorada por la dificultad en conseguir algunos insumos importados.

Las empresas del Grupo decidieron realizar un viaje comercial a Chile. Lo harán como grupo, dando muestra de una buena complementariedad. Se solicitó a la

Fundación Exportar un listado de posibles contactos. Con respecto a ferias, el Grupo está evaluando la posibilidad de participar en FIME, en Miami, en lugar de ir a HOSPITALAR, en Brasil, dado que lo ven como un mercado complicado para ingresar.

## **VISITA A SAN JUAN Y MENDOZA DE FUNCIONARIOS DE LA FUNDACION ICBC Y DE LA FUNDACION EXPORTAR**

El 17 de marzo, el Sr. Elvio Baldinelli, junto con el Lic. Santiago Mantelli y el Ing. Oscar Alexandro de la Fundación Exportar, visitaron la Fundación ProMendoza para reunirse con su Gerente el Cdor. Daniel González, el Lic. Fernando Urdaniz, Coordinador de Promoción Internacional y la Lic. Romina Echavarría, responsable de los Programas de Internacionalización.

Asistieron a la reunión de coordinadores el Lic. Gonzalo Gutiérrez, del Consorcio Cuyano de Exportación de Miel – Mendoza/San Juan, quien informó de los avances que están teniendo lugar para exportar miel a granel a Colombia y EE.UU. A continuación habló el Sr. Gustavo Uano, radicado en Mendoza y miembro del Consorcio Exportador de Teatro Argentino “CETA”, quien explicó que dicho Consorcio está organizando un evento a desarrollarse entre el 9 y 12 de mayo de 2014 en el Espacio Cultural Julio Le Parc del Ministerio de Cultura de Mendoza, que cuenta con cinco salas de espectáculos de última generación en la ciudad de Guaymallén, a 15 minutos del centro de Mendoza. Para dicho evento invitaron a varios representantes de organizadores de festivales en países de América Latina y EE.UU.

Luego hubo otra reunión con la presencia de Romina Echavarría a la que concurrieron seis Universidades de Mendoza, tanto públicas como privadas, que proyectan crear un consorcio con el propósito de atraer visitantes extranjeros que deseen interiorizarse sobre la industria vitivinícola y otros que vengan para estudiar la lengua española.

Finalmente, se reunieron con el Cdor. Daniel González a efectos de interiorizarnos de los proyectos que la Fundación ProMendoza tiene en materia de asociatividad para los próximos meses.

Al día siguiente, visitaron la Cámara de Comercio Exterior de San Juan para reunirse con el Lic. Roberto Gutiérrez, coordinador del Grupo Exportador de Fruta Fresca – SJFRUITS – San Juan y del Grupo Exportador de Pasas de Uva - San Juan, con la Lic. Laura Marún, coordinadora del Grupo Productor y Exportador de Ajos – San Juan y con la Sra. María Elida Hidalgo, coordinadora del Grupo Exportador "Trade Group San Juan Wines Argentina".

Los dos primeros comentaron que este año la producción de frutas y verduras ha sido fuertemente castigada, primero por heladas y luego por lluvias de una intensidad no habida desde hace 40 años. La Lic. Marún informó que las malas condiciones climatológicas han afectado a la cosecha de ajos. El "café con leche" (una enfermedad del ajo) ha afectado a muchas plantaciones. Además, España, el mayor productor europeo de ajos tuvo una sobreproducción que ha originado la llegada de cantidades excesivas de ajo español al mercado francés a precios muy bajos - 1,40 euros el kilogramo. China, que normalmente consume por sí misma los dos millones de toneladas de ajos que produce, también podría constituir una amenaza pues con que solo

exporte entre el 5% y el 10% de su producción daría lugar a bajas en los precios internacionales.

La Sra. Hidalgo informó que su consorcio exportador de vinos está consolidándose y tiene buenas perspectivas para exportar a Brasil y EE.UU.

## **FACTORES CLIMATICOS Y MEDIDAS REGULATORIAS AFECTAN LAS EXPORTACIONES DE UVA EN FRESCO**

El Dr. Guillermo del Carril, coordinador del Grupo Uvas de Calidad Consorcio de Cooperación, informó acerca de diversas actividades del Grupo. Destacó que las empresas han sido duramente golpeadas por dos heladas tardías que ocasionaron la pérdida del 80% de la producción de uvas de mesa en toda la provincia de San Juan. A esto se suma el aumento de los costos internos y los fletes oceánicos y terrestres, lo que afecta cada vez más la exportación. Por añadidura, el Grupo sigue evaluando otros posibles destinos para la fruta, ya que es prácticamente imposible exportar uva en fresco a Brasil por la exigencia de bromuración que aplica ese país. Este proceso afecta la calidad y la vida de la uva pos-cosecha. Se produjeron gran cantidad de reclamos por parte de importadores brasileños. En el mes de febrero las empresas viajaron a Brasil y recibieron visitas de compradores de ese país, Europa y Rusia, interesados principalmente en uvas blancas.

Aún con estos inconvenientes, el Grupo sigue trabajando y ya actúa como Consorcio de Cooperación bajo la Ley 26.005. Adquirieron una máquina etiquetadora de cestas para embalaje, requisito muy requerido en la Unión Europea y en supermercados de Brasil. Actualmente las empresas del Grupo se encuentran certificadas bajo norma Global Gap y algunas en vías de certificar Comercio Justo. El Grupo sigue recibiendo apoyo de la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones.

**Buenos Aires, 1° de abril de 2014**