

Boletín de Noticias

Centro de Estudios para
el Desarrollo Exportador

| Actividades | Comunidad CEDEX | Información para PYMES | Noticias | Legales

año 6 | edición nº 57

lunes 31 de enero | 2011

Actividades

Abierta la inscripción a los Programas Ejecutivos en Negocios Internacionales:

Programa Ejecutivo en Dirección de Empresas Exportadoras

Está orientado a empresarios, directivos, ejecutivos de pymes y empresas familiares y emprendedores que deseen comprender la dinámica del proceso de internacionalización desde la óptica de las pequeñas y medianas empresas.

Objetivos

- Adquirir conocimientos prácticos y herramientas de comercio exterior.
- Incorporar las variables financieras, logísticas y de marketing en la articulación de una estrategia global.
- Conocer las distintas fuentes de financiación de un proyecto de exportación.

Inicio: 26 de abril de 2011.

Duración: 8 meses.

Horario: martes de 9 a 11.30hs.

Programa Ejecutivo en Operatoria del Comercio Exterior

Está orientado a empresarios, directivos, ejecutivos de pymes, empresas familiares y emprendedores.

Objetivos

- Conocer en detalle los aspectos de la operatoria del comercio exterior afectados por el nuevo escenario regional e internacional.
- Plantear las soluciones adecuadas para cada una de las fases involucradas en la operatoria.
- Brindar las herramientas que permitan el diseño de estrategias alternativas para el desarrollo de operaciones de comercio exterior en la actualidad.
- Conocer otros aspectos relevantes del comercio exterior que influyen sobre las operatorias de exportación e importación que llevan a cabo las empresas en un contexto globalizado.

Inicio: 4 de mayo de 2011.

Duración: 4 meses.

Horario: miércoles de 19 a 21 hs.

Programa Ejecutivo en Logística Comercial

Está orientado a empresarios, directivos, ejecutivos de pymes, empresas familiares y emprendedores.

Objetivos

- Comprender la importancia de las capacidades de gestión específica que toda empresa debe desarrollar para afrontar adecuadamente su proceso exportador.
- Desarrollar un modelo de gestión que contemple los aspectos críticos de la logística internacional.
- Entender la importancia de asignar responsables internos; fijar procesos de trabajo; evaluar prestadores de servicios; monitorear mejor las prácticas logísticas; reconocer la importancia del tiempo; y considerar la cadena de valor, entre otros aspectos.

Inicio: 28 de abril de 2011.

Duración: 4 meses.

Horario: jueves de 19 a 21.30 hs.

Para informes sobre los requisitos y costos de inscripción comunicarse al (54 11) 5199-4500 int. 2341 o bien escribir a cedex@palermo.edu.



Comunidad CEDEX



Empresas en Crecimiento es un espacio de difusión y discusión de temas del mundo empresarial y los negocios pensado para pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica. Es un lugar de encuentro creado por Cisco Systems para emprendedores y dueños de PyMEs que brinda ideas, recursos y noticias que los ayudan a impulsar sus proyectos.

Cisco Systems es líder en soluciones de tecnología de la información y telecomunicaciones, con una amplia trayectoria y cartera de productos que impulsan los negocios de miles de compañías en todo el mundo. Se acercan a un segmento que cree que las soluciones Cisco son sólo para grandes corporaciones con ideas y tips que los ayudan a crecer y soluciones de tecnología ajustadas a sus necesidades. El objetivo es generar una relación de confianza entre Cisco y los emprendedores latinos, escuchándolos y ayudándolos a desarrollar sus negocios.

Como parte de esta iniciativa, **Empresas en Crecimiento** acerca los talleres de CEDEX sobre comercio exterior y desarrollo del emprendedor a sus usuarios, como una herramienta útil para directivos pymes de toda Latinoamérica.

Información para PYMES

AUTOMECA



Del 12 al 16 de abril del 2011 se desarrollará en San Pablo, Brasil, la Feria Internacional de Autopartes, Equipos y Servicios (AUTOMECA). Es el punto de encuentro del mercado de reposición automovilística, presentando innovaciones y soluciones en las áreas de piezas y sistemas, accesorios y tuning, reparación y mantenimiento, TI y gestión. AUTOMECA es la plataforma ideal para promover productos e servicios para un importante polo generador de negocios, una excelente oportunidad para presentar las tendencias del mercado, excelente estrategia para aumentar ventas, fortalecer el imagen de la marca, calidad y servicios, analizar la competencia, profundizar la relación con los cliente y conquistar nuevos, y estrechar el

relacionamiento con el público comprador altamente calificado en el ámbito nacional e internacional.

Para mayor información visitar www.automefeira.com.br.



Créditos para PyMEs porteñas



El Ministerio de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad y el Banco Ciudad presentan nuevas líneas de crédito a tasa subsidiada (entre 8 y 13%) para pequeñas y medianas empresas porteñas de todos los sectores.

Para mayor información ingresar en www.bancociudad.com.ar/empresas o www.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/creditos.



9no Encuentro Nacional Retailer



El próximo 3 de mayo en el Hotel Hilton de Buenos Aires se desarrollará el "9no Encuentro Nacional Retailer", el mayor evento del sector que consolida la relación entre empresas de consumo masivo, servicios, tecnología, equipamiento, logística, informática y empresarios del mercado retailer. Más de 10.000 asistentes, 200 sponsors y un programa de conferencias son algunos de los hitos destacables de su edición anterior.

Para mayor información visitar www.retail.com.ar/enr/enr9.pdf o comunicarse telefónicamente al (54 11) 4958-6684 o vía email a ventas@asaretail.com.ar.



Noticias



4 de enero

La Nación
www.lanacion.com.ar

Mayor déficit en el comercio con Brasil

La Argentina cerró 2010 con un déficit de US\$ 4095 millones en su balanza comercial con Brasil, según datos que se conocieron ayer desde ese país. La cifra es un 172% superior al saldo negativo que tuvo para nuestro país la relación bilateral en 2009, en tanto que es un 6% inferior respecto de la cifra de 2008.

Según el gobierno brasileño, el superávit comercial total que registró el principal socio del Mercosur totalizó US\$ 20.278 millones, cifra que implica una reducción del 19,8% respecto de 2009. Mientras las exportaciones se incrementaron un 31,4%, llegando a los US\$ 201.916 millones, las compras de productos de otros países llegaron a los US\$ 181.638 millones, un 41,6% más que en el año previo. La apreciación del real impulsa esta tendencia.

Con la Argentina, el comercio bilateral sumó US\$ 32.950 millones. Según destaca un informe de la consultora abeceb.com, las ventas a Brasil crecieron un 28% (sumaron US\$ 14.426 millones) y se destacaron productos como los automóviles y las autopartes, el trigo, maquinarias, equipamientos y productos de plástico. Las importaciones, por su parte, crecieron a un ritmo más elevado: con una suba del 45%, llegaron a los US\$ 18.522 millones. Las compras que impulsaron ese saldo fueron las de minerales de hierro, vehículos y autopartes, maquinaria y equipamiento, aparatos electrónicos y productos de la siderurgia.

Sólo en el mes de diciembre, según destaca el informe, el déficit para la Argentina fue de US\$ 730 millones, lo que marca un deterioro del 5,9% en relación con el registro del último mes de 2009. Las exportaciones totalizaron US\$ 1337 millones y las importaciones, US\$ 2067 millones.

El aumento del volumen de compras durante diciembre responde a las mayores adquisiciones de aviones, autopartes y vehículos, máquinas y laminados planos. Como comprador de productos brasileños, la Argentina se ubicó en el último mes de 2010 en el tercer lugar, después de China y Estados Unidos.

Según las estimaciones realizadas por abeceb.com, el superávit total de la balanza comercial de la Argentina para todo el año pasado habría sido de US\$ 12.700 millones, un 25% menos que en 2009, año en que se registró una cifra récord, alentada en parte por las trabas que se impusieron a las importaciones de varios productos. Las exportaciones habrían totalizado US\$ 69.000 millones, y las importaciones, US\$ 56.300 millones.

Según un comunicado emitido ayer por el Ministerio de Industria, la ministra Débora Giorgi consideró que "el crecimiento que tuvo en general el comercio bilateral de la Argentina con Brasil refleja que ambos países hemos logrado superar ampliamente la crisis internacional, profundizando la integración productiva".



20 de enero

La Nación
www.lanacion.com.ar

Optimismo de las pymes de América latina

Las expectativas de las pequeñas y medianas empresas instaladas en la Argentina mejoraron en el último semestre, al menos según los resultados de la encuesta de confianza pyme que realiza el banco HSBC a nivel global.

Un informe difundido ayer por esa entidad financiera señala que el índice de confianza de las compañías pequeñas correspondiente a nuestro país tuvo un crecimiento del 9% respecto de la edición anterior del relevamiento.

Además, el 89% de las empresas consultadas dijo que es optimista con respecto al crecimiento económico para los próximos seis meses. Y el 91% señaló que tiene la intención de incrementar o al menos mantener sus inversiones de capital: el 29% haría un aumento significativo de esa variable, en tanto que el 52% dijo que el plan previsto es discreto.

Con respecto a las dotaciones de personal, siempre según el informe del HSBC, el 22% de las pymes de la Argentina tiene previsto contratar más empleados, en tanto que un 75% afirma que mantendrá la cantidad de puestos.

En rigor, los resultados del relevamiento muestran que los niveles de confianza van mejorando en general en los mercados emergentes, al tiempo que en los países desarrollados continúan las expectativas en baja.

Según analizó José Manuel Domínguez, director general de Banca Comercial del HSBC en América latina, "el incremento de la demanda de los consumidores privados, el reaprovisionamiento global y la liquidez de los mercados occidentales han alentado el crecimiento de los mercados emergentes".

Además, destacó como dato positivo que los países emergentes vayan fortaleciendo entre sí sus relaciones comerciales.





27 de enero

El Cronista
www.cronista.com

Microempresas: cómo asociarse para ganar mercados

Cinco microemprendedores del rubro mecánica y tornería se unieron, a fines de 2009 para desarrollar una estufa de alto rendimiento en la ciudad bonaerense de Coronel Suárez. Se trata del cluster productivo Forza Calefacción, que agrupa a dos microempresas de metalmecánica y tres profesionales torneros, quienes sustituyeron la producción individual por la fabricación en serie de una estufa a leña que distribuye el aire caliente a través de un forzador y optimiza el uso de la energía reutilizando gases que normalmente se emiten a la atmósfera.

A partir de asociarse cada uno con su trayectoria y conocimientos, lograron lanzar un producto novedoso que, antes, ninguno de los participantes del cluster hubiera podido producir por sí solo. "Al principio era un grupo informal, pero luego se decidió constituir una SRL", cuenta Carlos Fuster, coordinador del grupo. Su función es guiar a los emprendedores en la conformación de la sociedad y ayudarlos en la búsqueda de nuevos clientes y proyectos. Durante los primeros seis meses, sus honorarios estuvieron cubiertos por la Secretaría Pyme de la Nación (Sepyme), a través del programa Sistemas Productivos Locales. En el segundo semestre, la cobertura fue del 50% y, luego del año, la SRL se hizo cargo del salario del coordinador.

"Lo primero que hicieron los emprendedores fue patentar el desarrollo en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), y empezar a comercializarla en el sur de la provincia de Buenos Aires y la región patagónica", cuenta Fuster.

El grupo recibió \$ 233.000 en Aportes No Reembolsables (ANR) para constituir la SRL y adquirir tecnología para comenzar a producir las estufas, que tienen un valor de mercado de entre \$ 1.500 y \$ 6.000 de acuerdo a su capacidad de calefacción. Para este año, los emprendedores planean pasar de una producción anual de 240 estufas a 400, y tienen en carpeta varios proyectos. Entre ellos, una estufa ecológica que funciona en base a pellets (residuos de la industria maderera), con lo que no se necesitarán talar árboles para alimentarla. Al mismo tiempo, van a empezar a comercializar pellets embolsados y ya han comenzado a desarrollar una cocina a leña bajo el mismo principio: alto rendimiento y funcionamiento a base de este combustible proveniente de la madera.

El programa Sistemas Productivos Locales del Ministerio de Industria estimuló la formación de 87 clusters productivos desde 2009. Estos grupos asociativos están integrados por 843 pymes que emplean a 6.400 personas. El año pasado se conformaron 25 de esos grupos, en 14 provincias, y recibieron unos \$ 6,3 millones en ANRs para desarrollar proyectos de innovación tecnológica. Una contraparte similar fue aportada por las propias empresas, que, como consecuencia de ampliar la producción y el mercado, incrementaron su personal en un promedio de 10%.

En un informe al que tuvo acceso el suplemento Pyme, el secretario del sector, Horacio Roura, señala que el monto total comprometido por este instrumento asciende al 99% del presupuesto del Programa (\$ 6,3 millones), de los cuales "el 86% ya fue ejecutado y el resto se desembolsará a medida que los grupos presenten los comprobantes de las inversiones realizadas". El funcionario también señala que el nivel de ejecución del programa fue en aumento: partiendo de un 56% de ejecución en 2008 se pasó en 2009 a un 64% y al 99% en 2010.

Altura 1259 Diseño es una pyme conformada por seis diseñadores gráficos y un economista de San Salvador de Jujuy. Antes de constituir el grupo asociativo, cada profesional trabajaba por su cuenta en su especialidad: diseño de folletería, de packaging o web, y se unían informalmente para hacer algún proyecto mayor. El

principal problema que enfrentaban era la falta de escala para brindar servicios más integrales a sus clientes.

A través de la Asociación de Diseñadores Visuales de la provincia, se contactaron con el programa Sistemas Productivos Locales y decidieron conformar una SRL. Los diseñadores contrataron al economista Fernando Medina para que gestione los temas administrativos y la constitución de la sociedad. Al principio, los profesionales debieron resignar algunos trabajos individuales para compartir honorarios, proyectos y clientes con el resto del grupo. Pero, luego, vieron que, como empresa, podían tomar proyectos más ambiciosos y generar servicios de mayor valor agregado, lo que a la larga se tradujo en un importante crecimiento profesional y económico.

El grupo recibió un ANR de \$ 125.000 para conformar la SRL, obtener capacitación técnica y en el manejo del negocio, y adquirir equipamiento. El aporte también sirvió para financiar la participación del grupo en misiones comerciales a otras provincias (Tucumán, Misiones, Buenos Aires y Salta) y a Chile y Bolivia, para promocionar sus servicios.

“Ser coordinador de un grupo asociativo te permite mirar los problemas desde afuera y tener tiempo de pensar el negocio, algo que los emprendedores, muy imbuidos en el día a día de su trabajo, normalmente no pueden hacer”, dice Medina. Al cabo de un año, que es lo que dura la asistencia de la Sepyme para cubrir sus honorarios, el economista decidió continuar coordinando el cluster como socio.

A partir del aumento del volumen de los proyectos, el grupo contrató a dos personas más: un administrativo y un diseñador. En 2010 facturaron un monto cercano a \$ 420.000, en concepto de servicios de comunicación integrales (desde el diseño de las tarjetas personales hasta el armado y mantenimiento de la página web corporativa), a clientes tanto nacionales como del exterior (Chile y España). Para 2011, su objetivo es seguir sumando mercados y facturar \$ 1 millón. La cooperativa agrícola Ruiz de Montoya se fundó en Misiones en 1953 para agrupar a pequeños productores de yerba y té de la zona de Oberá. Luego de los altibajos lógicos que acompañaron a los ciclos económicos del país, a fines de los '90 se encontraba altamente endeudada y a punto de quebrar. “La salvamos, y decidimos empezar a buscar mercados en el exterior”, cuenta Alfredo Kallus, actual presidente del consejo de administración. De este modo, ya en 2002 consiguieron exportar el 90% de la producción de té y yerba mate orgánicos a Brasil, Japón, Reino Unido, Francia, Alemania y Suiza. Actualmente, la cooperativa cuenta con 220 socios productores, posee plantaciones y secaderos propios, y comercializa sus productos bajo las marcas Tucanguá y Oroyé.

A partir de 1995, la firma se enfocó en el negocio de los alimentos orgánicos, un nicho de alto crecimiento en el mundo. “En Suiza trabajamos con una fundación que se dedica al comercio justo y sólo vende productos orgánicos. Tenemos certificaciones de Argencert y otras internacionales para los mercados japonés y británico”, dice Kallus.

Los primeros contactos con los mercados externos los hizo el propio Kallus viajando a una feria de alimentación en Japón organizada por la oficina de comercio exterior nipona JETRO (Japan External Trade Organization). Allí le tocó presentar el emprendimiento cooperativo ante un auditorio que previamente había escuchado la disertación de un científico japonés sobre las propiedades benéficas de la yerba mate. Al terminar su ponencia, se acercó un empresario interesado en introducir la tradicional infusión argentina en oriente, que se convirtió en comisionado de la cooperativa para el mercado japonés y chino. Claro que los orientales jamás compartirían una bombilla y lo toman en saquitos.

Durante 2010, este grupo asociativo recibió un ANR de la Sepyme por \$ 600.000, para capacitación del personal, construcción de tres

galpones de acopio, adquisición de maquinaria y puesta en marcha de un laboratorio propio de análisis químicos y bromatológicos. Ese año, el grupo exportó 15.000 kilos de yerba mate fraccionada y envasada por valor de u\$s 300.000. Y el principal proyecto para 2011 es continuar ampliando la producción y la llegada a los mercados externos. Más de 50 años de trayectoria demuestran que asociarse tiene buen rédito.



Legales

- La Resolución 172/2010 de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa publicada en el Boletín Oficial el 07 de enero establece aprobarse el documento ejecutivo que regirá la presentación y ejecución del proyectos en el marco del programa de acceso al crédito y competitividad.
- La Resolución 173/2010 de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa publicada en el Boletín Oficial el 07 de enero establece aprobarse el documento ejecutivo y formularios que regirán la presentación de proyectos de desarrollo empresarial en el marco del programa de acceso al crédito y competitividad. Derogarse la disposición nº 29/10.
- La Resolución 6/2011 de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa publicada en el Boletín Oficial el 25 de enero establece convocarse al llamado a concurso publico para la presentación de proyectos en el marco del fondo nacional de desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fonapyme).



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CEDEX – Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador

Av. Santa Fe esquina Larrea 1079 • C1117ABE • Capital Federal • Tel: (54 11) 5252 0435 int. 2341

cedex@palermo.edu • www.palermo.edu/cedex

La Universidad de Palermo no desea generar correo electrónico no deseado. En caso que usted no desee recibir más este tipo de comunicaciones, puede enviar un mensaje con la palabra **EXCLUIR** en el asunto a la cuenta de correo: eventosface@palermo.edu