

- NOTAS DEL CEDEX

- ACTIVIDADES DEL CEDEX

- INFORMACION PARA PYMES

- NOTICIAS

- LEGALES



► NOTAS DEL CEDEX

Editorial

A modo de cierre del año desde el CEDEX queremos agradecerles a todos los que nos acompañaron, tanto a expositores, instituciones amigas, profesores, cuerpo académico y directivos, como así también a los asistentes que participaron de nuestras actividades de capacitación.

A los que aún no han participado o asistido los invitamos a incorporarse el próximo año cuando retomemos nuestra actividad a través de los programas en comercio internacional, dirección de empresas, programas de asistencia a Pymes y seminarios internacionales, así como las novedades y numerosos proyectos que estamos planeando para el 2007.

Esperamos que el año 2006 les haya dejado tantas satisfacciones como a nosotros, a nivel laboral, familiar y también individual.

¡Feliz 2007!

Pablo Orlandi
Director

Diana Silveira
Coordinadora

¿Para qué sirve el Consorcio de Exportación?

Por Marcelo Wiñazky
Miembro del Cuerpo Académico del CEDEX

El consorcio de exportación es un agrupamiento de empresas para unir sinergias y aumentar la competitividad, reduciendo los riesgos y costos de la internacionalización.

Además, el consorcio es:

- 1- Un centro de servicios estratégicos para la internacionalización de las empresas.
- 2- Una herramienta para incrementar la cultura exportadora.
- 3- Un instrumento para el aumento de la competitividad del país.

El consorcio no implica la fusión de las empresas que lo integran, ya que simplemente participan en la formación de una nueva organización con la que concretan un acuerdo comercial. No exige a sus miembros la participación o la disponibilidad por completo de sus respectivas producciones y cada miembro mantiene su individualidad, pero utiliza los servicios, la capacidad y la infraestructura del consorcio creado.

Con la constitución del consorcio, los miembros disponen de una organización comercial propia para vender sus productos en el exterior sin tener que recurrir a terceros; además, el consorcio permite reducir los costos, diversificar la oferta, incrementar la posibilidad de ingreso a nuevos mercados, mejorar su imagen e importancia, y aumentar la capacidad negociadora frente a los compradores del exterior.

Objetivos del Consorcio de Exportación

Los objetivos del consorcio de exportación son:

- Presentar al mercado internacional una oferta amplia y variada de productos/servicios que se adapten a las exigencias del comprador externo en cuanto a calidad, cantidad, plazo de entrega, precio, etc.
- Disminuir los costos de introducción, promoción y comercialización de los productos/servicios en el mercado internacional, mediante la distribución de esos costos entre los participantes del grupo exportador.
- Incrementar el poder de negociación, tanto para la compra de materias primas e insumos nacionales o importados, como para el financiamiento requerido y la venta de los productos/servicios, logrando así mejores condiciones de comercialización.
- Permitir la creación de servicios especiales a los miembros del grupo, cuya inversión sería demasiado onerosa para un exportador aislado, como laboratorios de control de calidad, financiamiento de la producción o compra de materias primas, participación en ferias internacionales y ruedas de negocios, impresión de folletería y catálogos, organización de misiones comerciales, etc.
- Estudiar líneas complementarias de comercialización conjunta y ver la posibilidad de incorporar nuevos productos/servicios de desarrollo exclusivo para determinados mercados (fabricar solamente para exportar).

Beneficios de Participar en un Consorcio

- Reducción de costos y de gastos generales de exportación y logística.
- Reducción del costo de inexperiencia (aprendizaje en conjunto).
- Posibilidad de contar con un modelo de capacitación y consultoría en forma permanente.
- Mejor capacidad para competir en los mercados internacionales debido a una mayor escala de operaciones.
- Penetración en mercados nuevos.
- Acceso a nuevos tipos de compradores.
- Despertar mayor interés en compradores extranjeros.
- Flexibilidad y adaptabilidad frente a cambios de la coyuntura.
- Seguridad mediante la diversificación de mercados.
- Reducción de las fluctuaciones derivadas de la actividad en el mercado interno.
- Posibilidad de planificar a mediano-largo plazo.
- Mayor conocimiento acerca de la comercialización internacional y los distintos mercados.
- Compartir experiencias y conocimientos.
- Posibilidad de compartir representantes y vendedores en el exterior.
- Mayor capacidad de negociación con clientes y proveedores.
- Contar con un gerenciamiento en común para atender las acciones de promoción, seguimiento de contactos y ventas.
- Mejor acceso a servicios tales como: estudios de mercado, impresión de material gráfico, etc.

Dificultades y Oportunidades

Las empresas Pymes se encuentran a menudo con dificultades que obstaculizan sus posibilidades de exportación. Entre las más importantes se encuentran:

- Dependencia de pocos proveedores.
- Escasez de personal calificado en materia de comercio exterior.
- Ausencia de información sobre los mercados.
- Falta de capital para inversiones en mejora de calidad, procesos productivos, promoción de ingreso en los

mercados, capacitación, etc.

- Falta de poder contractual con los proveedores, clientes, bancos y entidades gubernamentales.
- Falta de volúmenes de producción para interesar a grandes compradores.
- Falta de una marca propia.

Estas dificultades son las que motivan a las Pymes a conformar un consorcio de exportación, cuya misión es representar los intereses, las exigencias y las expectativas de las PyMES, favoreciendo el desarrollo de las mismas.

arriba ▲

► INFORMACIÓN UTIL PARA PYMES EXPORTADORAS

Subsidios otorgados por la Sepyme

Durante dos años y medio la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional subsidia a grupos de pequeñas y medianas empresas que propongan un proyecto exportador asociativo en el mediano plazo.

Para más información sobre requisitos, beneficios y formularios ingresar en www.sepyme.gov.ar ó www.proargentina.gov.ar



Misión Comercial a Sudáfrica

Del 26 de Febrero al 2 de Marzo de 2007 en Johannesburgo.

Para bajar la ficha de inscripción u obtener más información ingresar en

www.argentinatradenet.gov.ar
misionsudafrica@mrecic.gov.ar



Misión Comercial a Israel

Del 18 al 24 de Marzo de 2007 en Tel Aviv. Fecha límite de inscripción viernes 29 de diciembre de 2006. Para conocer información comercial sobre el mercado israelí ingresar en www.proargentina.com.ar

Para bajar la ficha de inscripción u obtener más información ingresar en www.argentinatradenet.gov.ar ó por mail a misionisrael@mrecic.gov.ar ó al teléfono 4819-7000 interno 8054.



Promoción de Productos PyME en el Este Asiático

Este Proyecto de la **Cámara de Comercio Exterior de Córdoba** conjuntamente con la **Fundación Cané** otorgará a las empresas la difusión del proyecto, un diagnóstico de evaluación de su potencial exportador, y la asistencia técnica y financiación necesarias para ejecutar planes de negocios tendientes a acceder a ese mercado.

Para las empresas interesadas ingresar en www.cacec.org.ar
info@cacec.com.ar



arriba ▲

► NOTICIAS DE COMERCIO EXTERIOR

27 de Noviembre de 2006
Infobae Profesional
www.infobaeprofesional.com

Crecimiento significativo de las Exportaciones de vino y mosto

Según el informe del Instituto Nacional de Vitivinicultura, las exportaciones de vinos y mostos crecieron en un 15% entre septiembre del 2005 y del 2006, dando como acumulado en el periodo enero-septiembre de este año un total exportado de 347.300.880 dólares.

De estas ventas, corresponde un 70% a las exportaciones de varietales, un 27,5 % a los vinos sin mención varietal, un 2 % a los vinos espumosos, y el 0,5 % restante a otros tipos.



En cuanto a la modalidad se encontró que el 77,81% de las ventas fueron vinos fraccionados, y el 22,19 % vinos a granel, los cuales a su vez se subdividen en vinos de color (74,30 %) y vinos blancos (25,70%). Los vinos fraccionados fueron adquiridos principalmente por Estados Unidos, Reino Unido, Dinamarca, Países Bajos, Brasil, México, y Suecia; mientras que los a granel fueron enviados principalmente a Rusia, Reino Unido, Canadá, Alemania, Italia, y Dinamarca.

8 de Noviembre de 2006
La Nación - Suplemento Comercio Exterior
Florencia Carbone
www.lanacion.com.ar

Invitación para hacer negocios con la ONU

La Organización de Naciones Unidas (ONU), que representa a 80 países, podría ser una ventana comercial para exportadores argentinos a través de su Programa Mundial de Alimentos (PMA). Este programa que brinda asistencia alimentaria a nivel mundial, comprando alimentos regionalmente, superó en el 2005 los 712 millones de dólares. Representa una oportunidad para los productores argentinos de venderle a un cliente confiable y llevar así sus productos a todos los extremos del mundo.



Sin embargo, se debe tener en cuenta que la demanda está condicionada a necesidades coyunturales mundiales, y por lo tanto no hay compras garantizadas en el largo plazo debido al desconocimiento de las cantidades y de los tiempos de pedido.

La Argentina encabeza el ranking de proveedores latinoamericanos del PMA con 13 empresas registradas que se ajustan a su misión de "proveer comida de calidad aceptable a los beneficiarios con tiempos y costos eficientes". Han concretado hasta hoy ventas por 10 millones de dólares a esta organización.

Para obtener mayor información se puede ingresar en **www.wfp.org** Para ser proveedor del PMA resulta necesario tener precios competitivos para poder equiparar a los otros países proveedores, que están más cerca del puerto de despacho (América Central - Panamá) y que por ello incurren en menores costos de transporte. Asimismo, hay que tener calidad en los productos para aprobar las exigencias del PMA en cereales, legumbres, aceites y azúcares que son los productos más adquiridos. Para mayor informa

6 de Diciembre de 2006
Infobae Profesional
www.infobaeprofesional.com

Exportación de Biotecnología al Sur de Asia

Gracias a un memorando de entendimiento en materia agropecuaria firmado con Pakistán a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), la Argentina podría llegar a exportar biotecnología para el agro hacia el sur de Asia, fomentando con ello actividades de alto nivel de desarrollo tecnológico.

Hasta el momento Pakistán expresó un gran interés en realizar en conjunto con la SAGPyA actividades vinculadas con la producción láctea y

ganadera, y es por ello, que el Memorando de Cooperación permitirá establecer mecanismos rápidos de cooperación y de canales efectivos para el desarrollo de Joint Ventures entre los sectores privados de ambos países. Este acuerdo de cooperación es positivo en el corto plazo porque incentiva las exportaciones agrícolas-ganaderas a Pakistán, y en el largo plazo porque promueve el desarrollo tecnológico argentino y su campo de investigación en temas de biotecnología, al permitir su inserción en varios mercados asiáticos, representando una nueva oportunidad para las economías regionales vinculadas con la producción oleaginosas y de genética animal.



11 de Diciembre 2006
Infobae Profesional - COMEX
www.infobaeprofesional.com

Estados Unidos mantuvo las Preferencias Arancelarias

El congreso norteamericano prolongó por dos años más los beneficios que permiten



a determinados productores sudamericanos exportar a los Estados Unidos sin tener que abonar aranceles.



Los sectores beneficiados son el de cueros y pieles, derivados del petróleo, químicos y colorantes, carnes cocidas, quesos, y maní; los cuales tendrán hasta fines de 2008 libre ingreso al mercado estadounidense mediante el Sistema Generalizado de Preferencia (SGP).

Para Argentina esta renovación del SGP es de gran importancia puesto que durante el 2005 el 15 % de las exportaciones a ese país fueron realizadas bajo este régimen impositivo, equivalentes a unos 616,5 millones de dólares.

Durante el primer semestre de 2006 se contabilizaron alrededor de 1.514 firmas que exportaron desde Argentina a Estados Unidos beneficiadas por este Sistema.

El 65,3% de las Pymes (988 empresas) exportaron bajo esta modalidad, mientras que las grandes y micro empresas se repartieron el resto (18,6% y 16,2%, respectivamente).

A pesar de esta mayor participación de pequeñas y medianas empresas, el grueso del monto despachado está concentrado en las grandes empresas (87%), cuyos productos se caracterizan por poseer menor valor agregado en relación a las PyMEX o Mini-empresas exportadoras.

arriba ▲

► LEGALES

- El Senado de la Nación Argentina aprobó el 6 de Diciembre por unanimidad el Protocolo que acepta la incorporación de Venezuela como miembro pleno del MERCOSUR.

- Mediante la resolución nº 2.169, publicada el 11 de Diciembre de 2006 en el Boletín Oficial, se fijaron directrices de control exhaustivo para el Comercio Exterior Argentino en Aduanas. Las áreas que incluye la denominada "Iniciativa de Seguridad en Tránsito Aduanero" son:

- la modernización del control de tránsitos aduaneros internacionales,
- la implementación de controles no intrusivos, y
- la tecnificación del control de las áreas operativas y pasos fronterizos.

arriba ▲

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CEDEX - Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador

Larrea 1079 (esquina Av. Sta. Fe) • C1117ABE • Capital Federal • Tel: (5411) 5252-0435 cedex@palermo.edu •

www.palermo.edu