

- NOTAS DEL CEDEX

- ACTIVIDADES DEL CEDEX

- INFORMACION PARA PYMES

- NOTICIAS

- LEGALES



► NOTAS DEL CEDEX

¿Cuánto se necesita para comenzar un emprendimiento?

MBA Adrián Zicari
Miembro académico del CEDEX

En principio, resulta claro que a la hora de comenzar un emprendimiento, contar con un capital reducido es una limitación importante. Es cierto que hubo empresas con amplios recursos de capital que fracasaron clamorosamente y que por otro lado, hay también empresas importantes que han comenzado en su momento con una inversión más que modesta. Pero de todos modos, empezar con poco dinero es claramente un "handicap" para cualquier proyecto.

¿Cómo compensar esta menor disponibilidad de dinero? Tenemos que pensar que una empresa pone en juego una amplia gama de recursos, no sólo recursos materiales. Un emprendimiento puede tener una idea muy original, estar enfocado a una oportunidad excepcional, o los emprendedores pueden tener una gran experiencia y de este modo compensar con creces el escaso capital. Naturalmente, siempre queda la posibilidad de que los socios hagan un esfuerzo adicional (lo que se llama a veces el "sweat equity"), compensando entonces con mayor trabajo la menor disponibilidad de fondos, creciendo la empresa a menor velocidad mediante la reinversión de utilidades.

Sin embargo, para comprender mejor qué hace falta, convendría conocer un caso real. Les presento a la señora Silvia, una persona de mediana edad, que es vendedora ambulante de comidas caseras en un barrio de clase media de una ciudad del interior. A primera vista, podríamos pensar que se trata de un caso menor, una experiencia demasiado pequeña, quizás difícil de clasificar siquiera como "micro-emprendimiento" y además, en un negocio ya muy conocido y para nada prometedor. Sin embargo, cuando conocemos a Silvia seguramente cambiamos de opinión: ella lleva un carro (o "changuito") amplio y limpio, con variedad de productos, de muy buena calidad, presentados con orden y buen gusto. En todos los casos, constan los precios de cada producto (un detalle interesante). Este "changuito" llama la atención de la gente y despierta a todos las ganas de llevarse algún producto.

¿Folletería promocional? Sólo los datos imprescindibles. Apenas una sencilla tarjeta fotocopiada con una escueta presentación y un teléfono de contacto. ¿Precios? Lo justo, ni demasiado baratos ni demasiado caros. ¿Esfuerzos de venta? Los mínimos: a lo largo del tiempo, Silvia ha desarrollado una clientela fiel, de modo tal que ella hoy sólo toca timbre en las casas de sus clientes. Su negocio crece a través de nuevos clientes quienes son normalmente referidos, de boca en boca, por sus clientes satisfechos.

¿Silvia es una vendedora ambulante? Sí, y está orgullosa de eso: esa actitud se deja

traslucir en su "changuito" y en sus clientes estables (y supongo, bastante rentables). ¿Qué posibilidad de crecimiento tiene este proyecto? ¿Será algún día una empresa de otra envergadura? Quizás sí, quizás no. Habrá que ver si Silvia puede gestionar el crecimiento de su negocio más allá de sus esfuerzos personales. Si puede armar un equipo de colaboradores, si puede delegar, organizar, planificar. En definitiva, si puede pasar de ser vendedora a empresaria.

¿Qué podemos aprender de la señora Silvia? Creo que mucho. El énfasis en un buen producto, hecho con dedicación y esmero, que "entra por los ojos", a precios razonables. La vocación de servicio, la pasión por una actividad, aparentemente muy común, pero a la que se le ha encontrado un nuevo lustre. Aunque se trata de una actividad mínima, de escala personal, pienso que la lección es válida para todos: aún un negocio poco glamoroso, con una mínima inversión (diminuta, en este caso), puede ser un camino de crecimiento, en tanto haya foco en lo esencial, pasión por el producto y atención por los detalles de servicio.

arriba ▲

► ACTIVIDADES DEL CEDEX

PRODIREX

Durante el mes de junio y julio se están llevando a cabo el segundo módulo del Programa Ejecutivo en Dirección de Empresas Exportadoras, correspondiente a Finanzas Internacionales, en la sede de la ciudad de Buenos Aires.



El módulo abarca temas tales como presupuesto, gestión financiera, estructura de financiamiento, evaluación de proyectos, herramientas de cobertura de riesgo.

El Prodirex es dictado por el CEDEX, en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Palermo.

IATTO FORUM 2008

El CEDEX, en su calidad de secretariado del IATTO, extiende la invitación a empresas y académicos a participar en la conferencia anual de IATTO que se llevará a cabo en Estocolmo, Suecia, del 3 al 5 de septiembre del presente, organizada conjuntamente con ITM Worldwide. ITM Worldwide es una compañía de capacitación sueca creada alrededor de un nuevo concepto que ha sido desarrollado en sociedad con organizaciones de comercio en Grecia, Hungría, Islandia, Lituania, Noruega, Eslovenia y



Suecia; bajo financiamiento de la Unión Europea. ITM Worldwide es una organización de capacitación vocacional internacional en comercio para pequeñas y medianas empresas. También es una de las fundadoras de la ITM World Foundation, una organización sin fines de lucro para la investigación y desarrollo en el área de Gestión del Comercio.

El Foro del presente año tendrá un enfoque de un nivel superior, para lo cual se ha invitado a reconocidos profesores de importantes escuelas de negocios y empresas reconocidas. Entre los speakers confirmados se encuentran algunos de los más famosos y distinguidos profesores y expertos en comercio de todos los continentes, tales como:

- Dr. Albert A. Angehrn (Profesor de Tecnología de la Información en INSEAD, Francia y Director del Centro de Aprendizaje de Tecnologías de Avanzada, CALT)
- Dr. Per V. Jenster (Profesor de Dirección Estratégica y Marketing en China Europe International Business School, CEIBS, en Shanghai)
- Dr. Fons Trompenaars (Fundador y CEO de Trompenaars Hampden-Turner, Países Bajos)
- Dr. Marc Luyckx Ghisi (Decano de la nueva CBA Business School en Zagreb, Croacia)

- Dr. Jacquelin Pels (Profesora de Marketing Relacional en la escuela de negocios de la Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires, Argentina)
- Mattias Bergman (Vicepresidente por Asia en el Consejo Sueco de Comercio)
- Jennie Perzon (Jefa de Responsabilidad Social Empresarial, RSE, a Accenture en Suecia)
- Jörgen Thelin (Director de Ventas Internacionales, Isaberg Rapid AB, Suecia)
- Sonia Albarello (Directora Ejecutiva de Open Trade Gate, Suecia)
- Wilma Viviers (Profesora y Directora de la escuela de Economía en Potchefstroom, campus de la North-West University, NWU, Sudáfrica)

Además, se llevará a cabo una Exposición sobre la Gestión del Comercio en donde se tendrá la oportunidad de contactarse no sólo con colegas alrededor del mundo sino también con gerentes de exportación de pymes pertenecientes a países europeos, Sudáfrica y Namibia que formen parte del ITM Worldwide Training.

Para mayo información visite www.iatto.org o al (54 11) 5252-0435 int. 2341 o vía mail a info@iatto.org

arriba ▲

► INFORMACIÓN ÚTIL PARA PYMES EXPORTADORAS

Misión Comercial Multisectorial a Rusia

La Cámara de Comercio e Industria Argentino Rusa (CACIAR), dentro del marco del Plan de Acción 2008 de la Cancillería Argentina, invita a las empresas y personas interesadas en participar de la Misión Comercial Multisectorial a realizarse a la Federación de Rusia del 20 de septiembre al 3 de octubre en las ciudades de Moscú y San Petersburgo.



La Cámara tiene como objetivo principal la promoción de productos con posibilidades concretas de exportación e importación con la Federación

de Rusia, para ello actuará como facilitador en las relaciones comerciales. Se trabajará con las empresas participantes en la prospección del mercado ruso y el establecimiento de los contactos necesarios para la introducción de sus productos, o en su caso, realizar alianzas estratégicas y la definición posterior del partner más adecuado.

Para más información contactarse con Maria Kouznetsova o Matias García Tuñón, al (54 11) 4393-1672/74 o vía mail a info@caciar.com.ar

ALIMENTEC 2008 Bogotá

La Fundación Export.AR lo invita a participar dentro del Pabellón Argentino de la Expo 2008, evento multisectorial a realizarse entre el 5 y el 20 de julio de 2008, en la ciudad de Mariano Roque Alonso, República de Paraguay.



El sector correspondiente a la República Argentina tendrá una ubicación privilegiada dentro del pabellón internacional, y comprenderá una

La Fundación Export.Ar tiene el agrado de invitar a participar del Pabellón Oficial Argentino en la feria del sector Alimentos y bebidas, ALIMENTEC 2008., que se llevará a cabo en la ciudad de Bogotá, Colombia, del 12 al 16 de agosto del presente.

ALIMENTEC 2008 es la Feria internacional de alimentos procesados, orgánicos y naturales, bebidas, tecnología de alimentos, maquinaria, catering y gastronomía más importante de América Central. Contará con una participación de aprox. 25.000 visitantes y compradores procedentes de más de 25 países (América del Sur, Central, del Norte, Caribe), y unos 350 expositores.

Esta feria ofrece el marco propicio para negociar y establecer contactos comerciales con los principales compradores, mayoristas distribuidores e importadores de Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Panamá, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, República

Dominicana, Puerto Rico, Las Bermudas, Aruba y demás islas de Centroamérica.

Para más información contactarse con Andrés Superbi al (54 11) 4315-4841 int. 208 o vía mail a sum@mrecic.gov.ar

Pabellón Nacional Argentino SIAL Paris 2008

La Fundación Export.Ar está organizando el Pabellón Nacional Argentino en la Feria SIAL Paris 2008, que tendrá lugar del 19 al 23 de octubre de 2008 en el Parc d'Expositions de Paris-Nord, Villepinte, Francia.

Esta será la vigésimo tercera edición de esta feria sectorial de alimentación y bebidas que se celebra cada dos años y está dirigida a un público exclusivamente profesional. Es considerada a nivel mundial como la más importante del sector al igual que la ANUGA, de Colonia, Alemania.

Supone una ocasión de encontrarse con más de 136.000 tomadores de decisión del mundo entero y poder observar las tendencias de consumo mundiales. El cierre de inscripción es el 27 de junio de 2008 o hasta agotar los espacios disponibles.

Para más información contactarse con Andrés Superbi al (54 11) 4315-4841 int. 208 o vía mail a sum@mrecic.gov.ar



Premio a la excelencia exportadora La Nación - TCA

Comenzó la convocatoria a participar del Premio a la Excelencia Exportadora La Nación-TCA. El mismo, reconoce a aquellas empresas que, durante 2007, hayan contribuido al desarrollo de una cultura de búsqueda de la calidad en sus procesos de producción y comercialización de productos y servicios, y de internacionalización de sus negocios.

El Diario La Nación ha designado a la Fundación Exportar como un canal privilegiado para la convocatoria de empresas exportadoras que tengan

un alto perfil de innovación en la internacionalización de sus negocios para inscribirse al Premio a la Excelencia Exportadora La Nación - TCA.

Las bases y condiciones de participación se encuentran disponibles en el sitio www.exportar.org.ar

El cierre de inscripción está previsto para el día 18 de Julio de 2008.

Para consultas e informes contactarse con Valeria Gavito al teléfono (54 11) 4315-4841, int. 123 o vía email a vgv@mrecic.gov.ar



arriba ▲

► NOTICIAS DE COMERCIO EXTERIOR

4 de junio de 2008

La Nación

Por Alejandro Rebossio

www.lanacion.com.ar

Discusión industrial sobre el dólar

El dólar a \$ 3,10 en el mercado minorista y a 3,08 en el mayorista fue motivo de debate en la reunión del comité ejecutivo de la Unión Industrial Argentina (UIA). Algunos empresarios advirtieron que están perdiendo rentabilidad y que algunos sectores considerados sensibles (textil, juguetes, electrodomésticos) enfrentan más dificultades para competir con lo importado, mientras que otros ejecutivos mantienen la calma y afirmaron que se puede convivir



con este nivel del tipo de cambio, al que consideraron coyuntural.

La mayoría coincidió en que el tipo de cambio es sólo una de sus inquietudes. Otras son la inflación, la desaceleración económica y la falta de gas en las fábricas, pero la principal es la continuidad del conflicto entre el Gobierno y el campo.

"Hay un tipo de cambio más bajo con una tasa de interés muy alta, arriba del 24 por ciento, y entonces tenés un problema para financiar en dólares las exportaciones", lamentó un dirigente del sector alimentario que, al igual que sus colegas de la UIA, prefiere mantener el anonimato por temor a la reacción no sólo del Gobierno, sino también del ruralismo. "Esto te tira abajo la rentabilidad y te encarece los costos en dólares", agregó el empresario, también preocupado por el cierre de exportaciones de ciertos alimentos.

Un empresario de la industria metalmecánica reconoció que cada sector tiene sus complejidades: "Hay sectores netamente exportadores que por el tipo de cambio ven afectada su rentabilidad y la colocación de sus productos. Hay otros sectores sensibles a la importación. Pero en general hay preocupación por la pérdida de competitividad porque los insumos suben, la mano de obra se escapa, la inflación te genera aumentos de precios. No es la misma la situación actual de la industria que la del año pasado, pero no estamos como en 2001". De todos modos, el ejecutivo aclaró que lo que genera "desconcierto" es la crisis del campo y que se "desaproveche la oportunidad" de seguir creciendo.

En cambio, otro fabricante de manufacturas de origen industrial confía en que "el dólar puede fluctuar en estos días, pero el Gobierno lo quiere lo más cercano a 3,20 pesos". De ahí que no se preocupe mientras esté por encima de los 3,10: "Es un nivel aceptable".

Otro empresario del sector alimentario dijo que el dólar cae sólo por la intervención del Banco Central y afirmó que es sólo un factor de los que dificultan la competitividad: "Nadie esperaba a principios de año aumentos salariales del 30 por ciento, ni que subieran tanto los insumos. Nuestros márgenes son muy chicos". Pero admitió que una devaluación del peso no es la solución. Tampoco la caída del dólar hizo bajar los precios. "Con un dólar entre 3,10 y 3,20, mucho no se modifica la historia", agregó el ejecutivo de la alimentación, que reconoció que el empresariado espera que el Gobierno retome problemas dejados de lado por el conflicto del campo, como una política antiinflación que consista en moderar el gasto (sobre todo, los subsidios).

Un empresario del sector químico alertó sobre el dólar: "Estamos un poquito en el límite para lo que es la rentabilidad. Estamos en un período de cierta retracción de la demanda en las últimas semanas. No hay plata barata. Las inversiones no se deciden. Estamos en situación de parálisis. Por eso, esperamos que el problema del campo se resuelva rápido".

Un tercer dirigente del sector alimentario se mostró preocupado debido a que el conflicto del campo está "lejos de resolverse". Reconoció que el tipo de cambio inquieta, pero que hay otros temas, como la escasez energética y el alza salarial. De hecho, en la reunión de la UIA casi todos reconocieron que están usando generadores a fueloil ante la escasez de gas o electricidad.

17 de junio de 2008
La Nación
Por Emiliano Galli
www.lanacion.com.ar

La facilitación del comercio, supeditada al transporte

Las pymes argentinas que pretenden internacionalizarse se enfrentan con barreras comunes a las del resto de los países en desarrollo. Los obstáculos de acceso a los mercados naturalmente compradores de sus manufacturas se presentan bajo la forma de aranceles o cuotas de ingreso que minimiza de entrada una posible competitividad por costo de producción y precio de venta final.



No obstante, es en el marco de las negociaciones internacionales que se

pretende franquear los artificios comerciales.

Sin embargo, no suele esgrimirse el argumento de la logística comercial en su impacto en las cadenas globales de valor.

Así como las pymes son las más perjudicadas por su menor economía de escala en lo que hace a acceso a mercados internacionales, son también las más golpeadas en su competitividad a más distantes estén de sus clientes potenciales.

La facilitación del comercio está supeditada a la facilitación del transporte internacional.

Y esto es así porque una condición necesaria para integrar una cadena global de valor es contar con una infraestructura de almacenamiento y transporte fluida, sin demoras, continua.

Internacionalizar una pyme no se limita a la exportación de su producto, aún cuando ello signifique una constante y parte de la estrategia de la empresa. Lo que implica es todo un conjunto de acciones que la hacen internacional, y la máxima expresión de ello podría ser qué tan global es su cadena de valor. Y, como esto no es un concepto abstracto, sigue siendo clave la integración física, hacia atrás y adelante, con eslabones en el exterior. Y aquí la facilitación del transporte es medular.

18 de junio de 2008
La Nación
www.lanacion.com.ar

Advierten un retroceso en la apertura comercial

Un nuevo informe del Banco Mundial advierte que "el régimen comercial de la Argentina se tornó más abierto en esta década, pese a que ha habido algún retroceso en 2007". En el índice de restricción de los aranceles al comercio, el país se ubicó en el puesto 96° sobre un total de 125, con una tarifa promedio del 11,2%, mayor que el 8,2% del promedio latinoamericano y que el 6,8% de los países de ingresos medio altos, como la Argentina.



El arancel promedio, sin embargo, bajó del 11,8% en el período 2005/06 al 11,2% en 2006/07. La tarifa máxima el año pasado fue la del 211% para el lino, que aumentó desde el 32,4% de principios de la década.

En el indicador de acceso al mercado mundial, la Argentina figura en la ubicación 49°, sobre un total de 125 países. La Argentina participa del 3% del comercio mundial, frente al 4,9% en 2005/06. Las exportaciones agrícolas representan el 4,9% del total, y las industriales, el 1,9%. El Banco Mundial recuerda que la Argentina "no tiene acuerdos preferenciales con ninguno de los mayores países industrializados".

El documento "Indicadores del Comercio 2008" señala que en términos de marco institucional la Argentina cayó del 101° al 109° lugar, de un total de 178 países relevados por el informe "Haciendo negocios". No obstante, aparece en el puesto 45°, entre 151 naciones, en el índice de logística comercial. En este indicador, la Argentina se destaca por la puntualidad de entrega -el informe es anterior al conflicto del campo-, pero padece de ineficiencias en los procedimientos aduaneros y fronterizos.

Por último, el BM evalúa el crecimiento real (ajustado por inflación) en el comercio de bienes y servicios y señala que, "después de la profunda aceleración desde principios de década y de alcanzar un pico del 13,5% en 2005/06, la Argentina experimentó una desaceleración en 2007", al expandirse el 9,3% (6,4% subieron las exportaciones y 13%, las importaciones). En el ranking de crecimiento el país se ubica en el puesto 51°, entre 160 naciones.

20 de junio de 2008
El Clarín
Sección El País
www.clarin.com

Argentina, 78ª en el ranking de comercio

Hong Kong y Singapur son los países con mejores condiciones políticas y de infraestructura para el flujo comercial, según el ranking del Global Trading Report 2008, publicado ayer por el Foro Económico Mundial.



Por su parte, la Argentina ocupa el puesto número 78 del ranking mundial y, de acuerdo con el informe, las principales fortalezas del país descansan en su relativamente alta proclividad al comercio, y procedimientos de importación y exportación adecuadamente eficientes.

Pero se advierte que "más allá de estos aspectos positivos, la importación es aún relativamente costosa, dificultando así el comercio".

Hong Kong y Singapur ocupan las dos primeras posiciones del ranking por su apertura al comercio y la inversión internacional, parte de su eficiente estrategia de desarrollo económico, indicó el informe.

Siguiendo a los países asiáticos, Suecia y Noruega ocupan el segundo y tercer lugar en el ranking, en tanto, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Suiza y Nueva Zelanda completan los diez primeros puestos.

El índice fue realizado por primera vez este año en 118 economías del mundo y mide los factores, políticas y servicios que permiten el libre comercio.

arriba ▲

► LEGALES

- La Resolución Nº 684/2008, publicada en el boletín oficial el 03/06/08, establece un procedimiento para la recepción de información de Existencias de Productor de granos y/u oleaginosas, mediante la cual los productores para actuar en el comercio interior o exterior de granos del país, deberán informar con carácter de Declaración Jurada mediante el Formulario de Incorporación de Datos "DJ006" (existencias de productor), en caso de contar con existencias de granos y/u oleaginosas que aún no hubieren ingresado en el circuito comercial. Asimismo, deberá informar cada vez que exista una variación en las mismas. El aplicativo se encuentra disponible en el sitio web www.oncca.gov.ar, para el ingreso de los datos requeridos y su posterior impresión, en 2 ejemplares. Uno para la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) y el otro para el productor. La misma deberá ser firmada por el titular o su representante legal, y certificada por el funcionario receptor de este organismo.

- El gobierno de la Provincia de Santiago del Estero, mediante la Resolución Nº 34/2008, publicada en el boletín oficial el 11/06/08, resuelve habilitar con carácter provisorio y por el plazo de 180 días, una zona operativa aduanera ubicada en el predio de 5.900 m2 de superficie del Parque Industrial de la Ciudad de La Banda, Provincia de Santiago del Estero, jurisdicción de la División Aduana de Tucumán.

- Mediante la Disposición 200/2008, publicada en el boletín oficial el 12/06/08, se convoca a llamado a Concurso Público para la presentación de proyectos en el marco del Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME), para las empresas manufactureras, transformadoras de productos industriales, prestadoras de servicios industriales, agropecuarias y del sector de la construcción. Serán considerados de carácter prioritario aquellos proyectos cuyo desarrollo determine una mejora objetiva en el proceso, entendiéndose por tal: ampliación de la capacidad instalada a través de la incorporación de bienes de capital asociados a la actividad de la empresa, inversiones en infraestructura que tengan por objeto el desarrollo sustentable de la empresa., creación de nuevas líneas de productos/servicios que representen una necesidad en el mercado, modernización tecnológica de la empresa, mejora de los actuales productos/servicios en características objetivas, como ser calidad, prestaciones u otros atributos, incorporación de equipo de producción, automatización y/o robotización que permita reducir costos de producción y/o incrementar su participación en el mercado, innovaciones de procesos, productos/servicios destinados a satisfacer demandas insatisfechas en los diferentes mercados.

arriba ▲

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CEDEX - Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador

Av. Santa Fe, esquina Larrea 1079 • C1117ABE • Capital Federal • Tel: (54 11) 5199-4500 int. 2341

cedex@palermo.edu • www.palermo.edu