

**CONSORCIOS**  
Boletín de la Fundación Standard Bank  
Novedades del Programa para la Formación de Consorcios de Exportación de la  
Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar

**Buenos Aires, 21 de agosto de 2012**  
**Número 50**

Director  
Lic. Carlos Moyano Walker  
Instituto para el Desarrollo de Consorcios  
de Exportación de la Fundación Standard Bank  
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 20 años del Mercosur, por Carlos Moyano Walker
- En Córdoba empiezan a desarrollarse nuevos grupos
- El Grupo Exportador de agropartes “Espinillo” de Córdoba realizó varias misiones de ventas al exterior
- El Grupo de Uvas de Calidad San Juan piensa viajar al Asia
- El Consorcio Vitivinícola de Salta planea una misión a Brasil

---

**OPINIONES**

**LOS 20 AÑOS DEL MERCOSUR**

**Por Carlos Moyano Walker**

En noviembre de 2011 se cumplieron 20 años de la fundación del Mercosur. La implementación de una unión aduanera establecida en el Tratado de Asunción tuvo como consecuencia un acelerado crecimiento del comercio intrazonal beneficioso para todos sus miembros. Así, de representar solo el 11% de las exportaciones totales en

2011, se llegó a un máximo de 25% en 1998 aprovechando las preferencias arancelarias. Tanto Argentina como Brasil bajaron fuertemente sus aranceles de importación siguiendo una tendencia mundial en esa época.

Sin embargo, la crisis argentina de 2002 hizo que en ese año el porcentaje volviera a caer al 11%. Por más que las exportaciones de materias primas tuvieron una década de bonanza, el desvío de las condiciones iniciales del Mercosur provocó un estancamiento del comercio intrazonal que fluctuó entre 13% y 15%, quedando en este último porcentaje en 2011.

Esta cifra es pobre si se la compara con el 65% del comercio intracomunitario en la Unión Europea o el 47% en el Nafta, que integran Estados Unidos, Canadá y México. La brecha se explica por el mayor nivel de ingreso per cápita de esos países. Según datos del World Development Report 2012, del Banco Mundial, el ingreso promedio del Mercosur en 2010 fue de US\$ 10.300, mientras que el de la UE fue de US\$ 32.400, con Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Irlanda, Holanda y Suecia arriba de US\$ 40.000. El promedio del Nafta fue US\$ 38.000, pero Estados Unidos y Canadá superaron los US\$ 46.000. Por lo tanto, los países del Mercosur están obligados a destinar a esos bloques la mayor parte de sus exportaciones, más allá de las ventas de soja a China.

Si bien esta es una limitante estructural, gran parte de la culpa de los bajos niveles de comercio intrazonal a que ha llegado el Mercosur cabe atribuirla a sus problemas internos. Las violaciones al Arancel Externo Común, las barreras paraarancelarias, las salvaguardias, las licencias no automáticas y cupos de importación y la falta de un marco institucional adecuado para solucionar controversias fueron dejando en letra muerta las preferencias arancelarias. Esta situación, a lo que se agregó el aumento del proteccionismo frente a terceros países, afectó más a los países más chicos como Paraguay y Uruguay que actualmente se están cuestionando la permanencia en el bloque para poder comerciar libremente con terceros países. La incorporación de Venezuela como miembro pleno puede ser un paliativo para aumentar el comercio pero si el Mercosur no vuelve sobre sus raíces respetando las reglas establecidas oportunamente por sus miembros y fortaleciendo el marco institucional, es muy probable que el bloque siga vegetando sin rumbo.

## **EN CORDOBA EMPIEZAN A DESARROLLARSE NUEVOS GRUPOS**

El día 25 de julio concurrieron el Lic. Carlos Moyano Walker, de la Fundación Standard Bank y el Ing. Oscar Alexandro, de la Fundación Exportar, a la ciudad de Córdoba para participar de la reunión de consorcios y grupos que se realiza cada dos meses en dicha provincia. Estaban presentes la coordinadora del “Grupo UNESA”,

Daiana Oliva y la Lic. Sabina Trossero, coordinadora del Grupo Promincor, proveedores de minería, de Córdoba, que forma parte del programa Al Invest-UIA. La reunión se realizó en la sede de Por Procórdoba. La Lic. Trossero informó que el Grupo Promincor está constituido por 14 empresas que proveen productos y servicios a la industria minera.

Asistieron además los coordinadores de dos grupos vitivinícolas. Uno de ellos de productores de vid de Colonia Caroya y otro de pequeñas bodegas del Valle de Punilla, a cargo de la Lic. Luciana Iemmi. Ambos grupos están tratando de salir al exterior pero por ahora tienen muy poco volumen de producción. El Lic. Bosso, coordinador del Grupo de bodegas de Mendoza, informó que la mitad del mes trabaja en Mendoza, donde se reúne con el Grupo y la otra mitad lo hace en Córdoba, también en actividades relacionadas con la vitivinicultura.

A la reunión concurrió la Sra. Gabriela Gómez, representante de la empresa ECSE S.R.L., miembro del Grupo Exportador Argentino de Protección Personal (GAPROT) recientemente incorporado al Programa. Cabe destacar también la presencia de dos funcionarios del Standard Bank, Daniela Pavón y Pablo G. Ceballos, quienes explicaron la actividad de comercio exterior del banco y se pusieron a disposición de las empresas para lo que pudieran necesitar.

La coordinadora del Grupo UNESA informó que las exportaciones del grupo siguen en aumento, especialmente a Chile y Uruguay, y en menor medida a Bolivia y Brasil. El total exportado en lo que va del año fue de US\$ 533.690, frente a US\$ 833.948 exportado en todo el año 2011. El grupo realizó viajes de negocios a Brasil, Perú y Chile. En el resto del año planea viajar de nuevo a Perú, Uruguay, Ecuador, Colombia y Brasil. Informó que el Grupo tuvo una baja transitoria, Metal-Med, pero aun cuenta con cinco empresas.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE AGROPARTES “ESPINILLO” DE CÓRDOBA REALIZÓ VARIAS MISIONES DE VENTAS AL EXTERIOR**

El Lic. Jordán Ferreira, coordinador del Grupo Exportador de Agropartes "Espinillo" – Córdoba, informó que la empresa “Oripon” vendió a un cliente de Sudáfrica por u\$s 18.870 mientras que la firma “Syrá” lo hizo por u\$s 2.483 a otro del Uruguay.

Empresas del Grupo integraron la misión oficial que viajó a Angola donde les fue muy bien, pues nombraron un representante habiéndose hecho lo mismo en el mes de agosto en el Perú. En la visita realizada en Sudáfrica en el mes de julio acordaron un plan de compras. También visitarán posibles clientes y representantes en Bogotá, Colombia, mientras que en Ecuador lo harán tanto en Guayaquil como en Quito. En Venezuela programan visitar en el mes de agosto las ciudades de Caracas, Maracay y

Valencia.

Durante el mes de junio tuvo lugar la Feria Agroactiva en Cañada de Gómez, Argentina, donde visitantes de Colombia expresaron que en el mes agosto del 2011 los precios de las agropartes del Grupo estaban un 20% por encima de la competencia internacional y que ahora lo están en un 50%, circunstancia derivada de que el tipo de cambio no acompaña la suba de los precios de insumos y salarios.

## **EL GRUPO DE UVAS DE CALIDAD DE SAN JUAN PIENSA VIAJAR AL ASIA**

El Lic. Mauro Ochoa, coordinador del Grupo de Uvas de Calidad Consorcio de Cooperación-San Juan, informó que el Grupo conformó un Consorcio de Cooperación bajo la ley 26.005. En cuanto a las normas de calidad, el Grupo se encuentra certificado bajo normas Global Gap. Actualmente las empresas cerraron la temporada. Las nuevas exportaciones comenzarán en octubre o noviembre del presente año una vez que se cuente con la materia prima. Se está comenzando a ver qué fruta se va a preparar. A partir de esas fechas se recibirá a los importadores.

El coordinador destaca un panorama difícil para las exportaciones, con costos cada vez mayores, un tipo de cambio que no sube y precios internacionales estables. Debido a esta situación, se está tratando de buscar nuevos mercados, nuevas variantes comerciales y nuevos envases. También se intenta cambiar las condiciones de negociación con los importadores actuales.

Adicionalmente, se está evaluando ir a visitar importadores de Malasia, Indonesia y Singapur con la ayuda de Calidad San Juan. Otra posibilidad que se considera es ir a la feria Fruit Logistica, de Hong Kong, del 5 al 7 de septiembre, y reunirse allí con los importadores de esos países para evitar duplicar el viaje.

## **EL CONSORCIO VITIVINICOLA DE SALTA PLANEA UNA MISION A BRASIL**

Natalia Saravia, coordinadora del Grupo Covisalta (Consortio Vitivinícola de Salta), informó sobre los planes de viaje del grupo. Al respecto, dijo que se siguió avanzando con la misión comercial a realizarse en Brasil –a Curitiba y San Pablo- a fines de agosto. El viaje se aprovechará para efectuar contactos de posventa en Bello Horizonte y para atraer nuevos clientes en otros estados. Con el apoyo económico del CFI y de ProSalta se está grabando un video institucional de presentación de las bodegas para dicha misión.

En el orden local, se asistió a una ronda de negocios organizada en Mendoza del 4 al 6 de julio por Wines of Argentina, con compradores potenciales de América Latina,

principalmente de Perú y Colombia. Actualmente se está trabajando en el seguimiento de los contactos realizados.

El grupo, recientemente formado, está elaborando un reglamento interno y un proyecto de Contrato de Consorcio de Cooperación según la ley 26.005.

**Buenos Aires, 21 de agosto de 2012**