

**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, 4 de septiembre de 2012**  
**Número 51**

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: La falta de respeto a lo acordado, principal causa de los fracasos en la integración económica latinoamericana, por Elvio Baldinelli
- Se reúnen en Bahía Blanca cooperativas de apicultores interesadas en formar consorcios de exportación
- El Grupo exportador de maquinaria agrícola de Las Parejas, Santa Fe, desarrolla nuevos equipos para la exportación
- Nuevas exportaciones del grupo exportador de autopartes de Rosario
- El grupo exportador de aceite de oliva de La Rioja exporta su producción a pesar de las dificultades intencionales

---

**OPINIONES**

**LA FALTA DE RESPETO A LO ACORDADO, PRINCIPAL CAUSA DE LOS  
FRACASOS EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA LATINOAMERICANA**

**Por Elvio Baldinelli**

Han sido varios los problemas que impidieron que el proceso de integración económica de América Latina fuera exitoso, siendo uno de ellos la ausencia de un organismo de solución de controversias exitoso y respetado.

Ese proceso tuvo su inicio en el año 1960 con la creación de la ALALC, intento de formación de una zona de libre comercio entre la Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Sucedió un día que un gobierno tuvo un problema para cumplir con el Tratado y lo violó. Los demás gobiernos no pudieron hacer nada contra él, ya que no existía un organismo de solución de controversias, por lo que optaron a su vez por violarlo cada vez que se les presentaba un problema y, al poco tiempo, todos violaban todo y el Tratado fue letra muerta.

El Grupo Andino, que se creó en el año 1969 entre varios países que formaban parte de la ALALC, alertados del grave problema que suponía no contar con un órgano de solución de controversias creó un Tribunal para estos efectos. Pero si bien los gobiernos firmaron el acuerdo que creó el Tribunal, pasaron cinco años hasta que los parlamentos lo ratificaron y, durante ese lapso en que no funcionó, se acumularon miles violaciones.

En el año 1980 la ALALC fue reemplazada por la ALADI en cuyo Tratado no se olvidó la necesidad que se respetara lo acordado, tema que trató el Dr. Alejandro Pastori en una conferencia que dio en el 8vo. Seminario Jurídico del mes de octubre de 2003 en Rosario, Argentina. Allí sostuvo lo siguiente:

“El Tratado de Montevideo establece una suerte de mecanismo de vigilancia y de control de la legalidad, a través de una competencia atribuida al Comité de Representantes, que es el órgano político permanente de la Asociación, en el artículo 35 inciso m). Allí se establece específicamente que “...será competencia del Comité proponer fórmulas para resolver las cuestiones planteadas por los países miembros cuando fuera alegada la inobservancia de algunas de las normas principios del presente Tratado...”

“Como se puede ver es una disposición muy limitada, que no prevé ningún tipo de procedimiento alrededor de la misma, pero que establece una competencia específica del Comité en la materia”. Cabe agregar que la competencia existe, pero que no fue asumida.

En el Mercosur fue creado un sistema de solución de controversias, no con un Tribunal como en la Unión Europea o el Grupo Andino, sino con paneles como en la OMC o el Nafta. Pero estos paneles se usaron muy poco, siendo uno de los motivos que en los gobiernos de los países prevaleció la opinión de que por la vía diplomática se solucionaba el 95% de los problemas, y los que quedaban pendientes podían ser resueltos en las reuniones que periódicamente tienen los Presidentes.

Lo que sucedió es que, si bien es verdad que la mayor parte de los problemas se solucionan por vía diplomática, no fue una buena idea plantear los más difíciles a los Presidentes en oportunidad de reuniones breves y con agendas cargadas.

“The Economist” de Londres en un artículo que publicó en el año 1996 comenta el tema de este modo: en 1991 el Mercosur puso en vigencia un mecanismo que comprende un Tribunal Ad-Hoc que nunca ha sido puesto a prueba. En la práctica las diferencias han sido arregladas políticamente por los mismos Presidentes, pero esto tiene el costo de reducir la seguridad. Hasta que no exista un mecanismo de solución de controversias probado y políticamente neutral los inversores no estarán libres de dudas”.

Con fecha 14 de julio de 2012 la misma revista vuelve a ocuparse del tema en un artículo titulado “Mercosur RIP?” donde entre cosas dice que “Brasil ha elegido –en América Latina - como sus más importantes aliados a los proteccionistas Argentina y Venezuela. Para revivir su crecimiento económico Brasil necesita poner más presión en una mayor competitividad y adoptar una diplomacia de mercado abierto. El Mercosur una vez aspiró precisamente a esto. Hoy día este grupo de países no hace mucho más que darse cariñosos abrazos y besos entre *compañeros*, lo que de poco sirve en este duro mundo”.

Los fracasos de los diferentes intentos que los gobiernos de los países de América Latina han experimentado para integrar sus economías han sido consecuencia de no haber sabido someter a sus empresas a la competencia resultante de ese proceso. Esta conducta se asemeja a la de aquel que enferma por ser fumador cuando, pese a que el médico le prescriba quitar el vicio, persiste en él hasta la muerte. Los países de América Latina no mueren por su incapacidad de afrontar los cambios necesarios para que sus economías se integren, tal como lo hacen otros pueblos, pero de ese modo no logran un más alto nivel de vida consecuencia de la mayor productividad que resulta de un mercado ampliado.

### **SE REUNEN EN BAHÍA BLANCA COOPERATIVAS DE APICULTORES INTERESADAS EN FORMAR CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN**

Con fecha 14 de agosto el Sr. Elvio Baldinelli de la Fundación Standard Bank viajó a Bahía Blanca invitado por la Lic. Graciela Hedman, Coordinadora Nacional de Apicultura del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, a fin de que explicara el funcionamiento del Programa Fundación Exportar – Fundación Standard Bank de formación de consorcios a cooperativas de apicultores del sur de la provincia de Buenos Aires.

La reunión se realizó en la Oficina Regional del Plan de Desarrollo del Sudoeste dependiente del Ministerio de Asuntos Agrarios del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, fue presidida por la Lic. Hedman acompañada por el Ing. Agr. Ariel Guardia López, coordinador de la unidad apícola del Ministerio de Asuntos Agrarios del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.

Asistieron 60 personas entre apicultores y representantes de cooperativas a los que se explicó funcionamiento del Programa de formación de consorcios de exportación así como específicamente sobre la miel. Las cooperativas de Coronel

Dorrego expresaron su decidido interés en presentar un proyecto de consorcio de exportación en tanto que de otras regiones manifestaron que estudiarán el tema.

Al terminar la reunión, y fuera de ella, un apicultor informó al expositor que poseía una empresa que elabora vestimentas protectoras para apicultores, y que conoce a otras firmas de Bahía Blanca que fabrican distintos elementos destinados a esta actividad, por lo presentará un proyecto de consorcios.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE MAQUINARIA AGRICOLA DE LAS PAREJAS, SANTA FE, DESARROLLA NUEVOS EQUIPOS PARA LA EXPORTACIÓN**

El Sr. Andrés Citroni, coordinador del Grupo Exportador de Maquinaria Agrícola de Las Parejas- Santa Fe, informó que la empresa “Impagro” logró un aporte no reembolsable concedido por el FONTAR destinado al la fabricación de un rolo triturador. Por otra parte comenzó a gestionar la obtención de otro aporte no reembolsable para desarrollar un nuevo equipo destinado a Sudáfrica.

La firma ”BMR SRL” gestiona un crédito ante CFI para la compra de un torno de control numérico computarizado, en tanto que la firma “Oleohidraulica RJP” lo está haciendo en la misma agencia para similar torno y otro para la construcción de una nueva planta industrial fuera del ejido urbano de Las Parejas.

La empresa “Impagro” exportó máquinas procesadoras de alimentos a Sudáfrica a través de un contacto realizado en la feria Nampo Harvest Day, la que tuvo lugar en ese país en el mes de mayo de 2012.

A finales del mes de agosto el coordinador, junto con la empresa “Metalúrgica Giaroli”, enviaron cotizaciones de una nueva máquina que se lanzó al mercado durante la feria Agroactiva a países limítrofes como Bolivia, Chile y Uruguay. Además se proyecta también cotizarla para Italia.

También la empresa “Oleohidraulica RJP” está exportando indirectamente a Venezuela equipos de tres puntos destinados a los tractores de fabricación nacional que se exportan a ese país a través de la firma “Pauny”, con la que se vinculó en la feria Agroactiva.

### **NUEVAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO EXPORTADOR DE AUTOPARTES DE ROSARIO**

El Sr. Eduardo Coso, coordinador del Grupo Exportador de Autopartes - COEXPAR – Rosario, informó que la empresa “FRA S.R.L” exportó durante los primeros siete meses del año por u\$S 18.000 al Uruguay, u\$S 10.000 al Brasil, u\$S 16.000 a México y u\$S 20.000 a Chile. También la firma “Cavila” exportó a Nigeria en tanto que “Pablo Nágera” lo hizo a Brasil, en ambos casos por algunas decenas de miles

de dólares. Otras dos empresas del Grupo se sumaron al depósito que éste tiene en el Brasil, con lo que casi todas las que lo integran participan del mismo reduciéndose así el costo de mantenimiento para cada participante.

Durante el mes de julio las firmas “Buzetti”, “Nágera” y “Ausilli” viajaron por negocios al Brasil, en tanto que la empresa “Albanesi” lo hizo a Chile y Uruguay.

### **EL GRUPO EXPORTADOR DE ACEITE DE OLIVA DE LA RIOJA EXPORTA SU PRODUCCION A PESAR DE LAS DIFICULTADES INTERNACIONALES**

El Lic. Francisco Javier Gobbeé, coordinador del Grupo Argentina Olive Group, de La Rioja, informó acerca de las dificultades que encuentra debido a la baja de los precios internacionales. El Grupo piensa compensar la baja del precio con mayor volumen, especialmente a Brasil y Estados Unidos, y con la apertura de nuevos mercados en China, Japón y los países nórdicos. Con costos históricos cuantiosos valor dólar el sector está comercializando a pérdida a un precio de US\$ 2.200 por tonelada, cuando el promedio histórico se ubica en US\$ 2.800/3.300 Fob. En el primer semestre del año se superaron las cifras de ventas del semestre anterior por el aumento de los volúmenes.

El coordinador viajó a la Fancy Food Summer Washington en junio, con la colaboración de la Fundación Exportar. Señala que por las dificultades internacionales este año participaron en la feria solo 5 stands argentinos, cuando unos años atrás exponían 25. Dentro del proceso de internacionalización, el Grupo tiene como objetivo en lo mediano instalarse y contar con una oficina comercial en Estados Unidos con el objetivo de incrementar su participación en ese mercado, disminuir los costos y optimizar el canal de distribución. El Grupo manifestó interés en integrar la misión que la Fundación Standard Bank está programando para el mes de septiembre a China con jóvenes estudiantes de comercio exterior.

**Buenos Aires, 4 de septiembre de 2012**





