

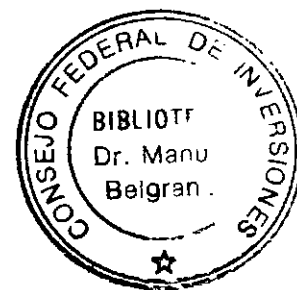
0/0.322(2)  
J26

43634

PROGRAMA DE POLÍTICAS PARA LA CONSOLIDACIÓN DEL PERFIL  
INDUSTRIAL EXPORTADOR DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS

ESTRATEGIA OPERATIVA II

ADECUACION DE LA PRODUCCIÓN  
EXPORTABLE DE SAN LUIS A LOS  
MERCADOS  
INTERNACIONALES



**INFORME FINAL**

*(San Luis, 27 de Febrero de 2003)*

PROGRAMA DE POLÍTICAS PARA LA CONSOLIDACIÓN DEL PERFIL  
INDUSTRIAL EXPORTADOR DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS

ESTRATEGIA OPERATIVA II

ADECUACION DE LA PRODUCCIÓN  
EXPORTABLE DE SAN LUIS A LOS  
MERCADOS  
INTERNACIONALES

INFORME FINAL

## INDICE

**1) Introducción.....Pág. 2**

**2)Desarrollo:**

**2.1- *Informar, concientizar e incentivar sobre formas de Asociativismo***

2.1.1 Descripción de los consorcios y cooperativas de exportación existentes y su experiencia exportada.....Pág. 3 a 9

2.1.2 Experiencia de formación y consolidación del grupo en la región.....Pág. 10 a 18

2.1.3 Seminarios en diferentes lugares de la Provincia sobre Asociativismo, que permita informar e incentivar al mercado local como forma eficiente de exportación.....Pág. 19 a 27

2.1.4 Determinación de formas de asociativismo.....Pág. 28 a 43

2.1.5 Problemas planteados por los empresarios y/o productores encuestados en materia de asociación. Aptitud e interés de asociarse. Necesidades planteadas...Pág. 44 a 48

2.1.6 Otras formas de sociedades y colaboración para exportar.....Pág. 49 a 57

**3) Anexo.....Pág. 58**

## **1)INTRODUCCIÓN**

Si hablamos de exportación en este momento en la Argentina seria alentador, gracias a que se puede observar el renacer de ciertas actividades comerciales, como también vale distinguir que las empresas se adecuan al mercado y a la situación económica que están viviendo.

El asociativismo es una modalidad dinámica que desafía a todos los sectores de la sociedad a comprometerse activamente en esfuerzos públicos, como por ejemplo servir al bien común, además de fomentar a la capacitación, y mantener intercambios de experiencias tanto en el ámbito nacional, como internacional. La capacidad asociativa exige que nadie puede obligar a otro, ni de ser obligado, pero al mismo tiempo requiere que nadie este en condiciones de valerse enteramente por sí mismo. Por tal motivo la Provincia de San Luis ha creado políticas activas para conocer los productores e incentivarlos a que unan sus fuerzas productivas y cumplan con la capacidad necesaria para vender en el exterior.

Las PyMEs exportan mas a través de esfuerzos colectivos, desde ahí el surgimiento de nuevas cooperativas de provisión, transformación y comercialización de bienes, en nuestra Provincia, ya sea para optimizar resultados individuales o para alcanzar resultados comunes, permitiendo unir esfuerzos de quienes no tienen capacidad de establecerse aisladamente, de esta manera se logra incorporarlos al sistema productivo y posicionarse en mercados a los que no podrían acceder individualmente en iguales condiciones.

Por otra parte podemos observar el surgimiento de nuevos demandantes con intenciones concretas de importar dichos productos de nuestra región y así abastecer sus mercados.

## 2)Desarrollo:

### **2.2- Informar, concientizar e incentivar sobre formas de Asociativismo**

#### **2.1.1 Descripción de los consorcios y cooperativas existentes y su experiencia exportada**

Actualmente existen en funcionamiento, distintos tipos de cooperativas de Exportación o Comercio Exterior y consorcios o grupos de exportación distribuidas en todo el territorio de la República Argentina, abarcando varias gamas de actividades, dichas entidades se nombran a continuación:<sup>1</sup>

- 1- Grupo Exportador de Miel Fraccionada- Buenos. Aires.
- 2- Grupo Exportador de Insumos, Productos y Equipos del Sector Plástico – Buenos Aires.
- 3- Grupo Exportador Argentino de Alimentos Naturales & Gourmet- GEAN - Buenos Aires
- 4- Grupo Exportador de Frutas Secas y Desecadas – Mendoza
- 5- Grupo Exportador de Alimentos "Gourmet" - Mendoza
- 6- COEX Productos Medicinal (Cooperativa de Exportación)
- 7- Mieles Santiagueñas(Consortio de Exportación)

***Importante:*** los grupos o consorcios de exportación y las Cooperativas de exportación existentes, mencionadas anteriormente, son aquellas cuyo producto exportable se asemeja a los productos exportables de nuestra Provincia, con el motivo de que sirvan de experiencias y de contacto para futuras relaciones comerciales con los productores de San Luis.

---

1- [www.fundacionbankboston.com.ar](http://www.fundacionbankboston.com.ar); [www.exportar.org.ar](http://www.exportar.org.ar); [www.coex.com.ar](http://www.coex.com.ar);

[www.apicultura.entupc.com/publicidad/mieles\\_santiagueñas/publicidad\\_mieles\\_santiagueñas.htm](http://www.apicultura.entupc.com/publicidad/mieles_santiagueñas/publicidad_mieles_santiagueñas.htm)

Grupo Exportador de Insumos, Productos y Equipos del Sector Plástico –

Buenos Aires:

Según el coordinador, **Luis Jorge Tranchini**, el grupo se dedica a los equipamientos medico \_ hospitalario (plástico) y que se encuentran actualmente exportando, y nos manifestó que las dificultades que se les plantean son mas que nada en el aspecto operativo ya que no hay legislación aduanera y ninguna figura que se adapte a la Exportación Consolidada de Consorcios; cuyas dificultades se han ido superando exportando por cuenta y orden de uno de los integrantes del Grupo en forma particular.

Respecto a la situación de devolución de IVA, nos comentó que es un verdadero problema, ya que tampoco este tema se encuentra legislado, solucionando dicho inconveniente a través de arreglos internos entre las empresas asociadas. Para la exportación de dichos productos la forma en que se manejan para publicitarlos es a través de viajes de negocios, ferias, exposiciones y publicaciones en paginas web.

Para absorber dichos costos, nos comento que en una primera etapa fue con la colaboración de la Fundación Export-Ar; y en la actualidad por medio de recursos propios.

Con respecto a los gastos de formación y mantenimiento del grupo nos comento que están perfectamente cubiertos por el desarrollo y el resultado que han obtenido.

Como consejo explico que es fundamental que los grupos sean lo mas homogéneos posibles en cuanto al tipo de productos, de tamaño de empresas y de posibilidades de contar con productos exportables.

Además destacó que es fundamental que cuenten con un mínimo de recursos para afrontar gastos de iniciación, de mantenimiento y de gestión.

### Grupo Exportador Argentino de Alimentos Naturales & Gourmet- GEAN -

#### Buenos Aires:

El coordinador **Fernando Ramos**, nos explico que el grupo que dirige se encuentra exportando en forma consolidada a México y Puerto Rico, y de manera individual cada una de las empresas. Solamente " **La Salamandra** " exporta a 15 países.

Como problemática, plantea que no tienen forma jurídica como grupo, o sea que cada una de las empresas se tiene que manejar individualmente , se esta elaborando una ley de consorcios que cree va a ser aprobada por decreto este año . Además destaco la importancia de encontrar una política en común en cada una de las empresas que exportan consolidada, es decir una misma política de precios , calidad , facturación, trabajar con el mismo despachante las 11 empresas y con el mismo importador.

Las dificultades que se presentan lo soluciona el coordinador buscando consenso entre todas, ya que es el principal trabajo del coordinador . Se busca un despachante que realice todos los despachos de exportación a un muy buen precio, y que en el momento del despacho en Plaza de Destino lo cobre e

hiciera como si fuera uno solo, es decir la importación de una sola empresa (Eso se hace para que el importador no sea afectado con los costos , pero los tramites lo tienen que hacer igual )

Con respecto a la situación del grupo frente a la devolución del IVA, cada una de las empresas maneja su Despacho, Factura y por lógica el tema del IVA termina en las empresas.

Sus productos en el exterior se ofrecen mediante pagina web, folletos, realizan misiones comerciales a distintos países, realizan ferias (Contratan Stand de Exportar ), reciben e invitan a compradores de supermercados o importadores, cuyos costos son superado por las empresas integrantes.

Dicho coordinador nos comento que al estar agrupados les permitió desarrollar nuevos mercados tales como México , Puerto Rico y varios mas .

Con lo que respecta a los costo de formación y de mantenimiento del grupo con relación a los resultados, nos recalco que en eso son muy formales , cada una de las empresas pone una cierta cantidad de dinero por mes . Y que con el mismo se pagan todos los gastos fijos. Luego depende de la actividad que se realice se dividen los gastos con los que estén de acuerdo.

Por ultimo el coordinador aconseja a las futuras entidades que deseen formarse en la Provincia de San Luis ,que es un programa muy interesante , no tanto para exportar sino para formar empresarios para la exportación y el asociativismo que es uno de los pilares básicos .



Su consejo es que antes del desarrollo de cualquier grupo exportador queden bien clara las reglas de juego , por que suele pasar que se promete y no se cumple y los empresarios terminan no creyendo otra vez en el Estado.

**Agustín Martignone, (Empresa ALISANA S.A.)** miembro del grupo, nos comento que algunos se encuentran exportando otros no. Entre las dificultades que tuvo para poder exportar nos dijo que fueron la falta de contacto y financiación para poder asistir a ferias, y a modo de ventaja nos dijo que al estar agrupado le permite dividir los gastos de las misiones comerciales o ferias, como también intercambiar datos de importadores, distribuidores, etc, destacando que el intercambio de información es muy importante.

Con respecto al IVA comento que cada empresa se maneja por su propia cuenta, no a nivel grupal. La manera que utilizan para ofrecer sus productos en el exterior es a través de ferias, misiones comerciales y pagina web, y los costos son abordados en forma privada y con la Fundación Export-Ar que subsidia parte del stand en algunas ferias. Con respecto a los costos de formación y mantenimiento del grupo nos dijo que la folletería se paga en forma grupal al igual que los honorarios del coordinador.

**Agustín Martignone** por ultimo, aconseja a las empresas que deseen formar parte de un grupo, que busquen empresas lo mas afines posible en cuanto a tamaño y objetivos, y que el tipo de producto que fabrica la empresa este enfocado al mismo segmento de mercado que las otras, sino hay diferencias en cuanto a las ferias y misiones a concurrir. Que sean rígidos en respetar el reglamento interno, y el que no cumple se lo desvincula dado que es la única

forma de generar un compromiso de las empresas y que realmente se trabaje en grupo.

#### COEX Productos Medicinal (Cooperativa de Exportación)

**El Sr. Daniel Antonio (encargado de COEX)** , nos comento que la cooperativa se encuentra actualmente exportando, y que en el exterior los productos son ofrecidos a través de ferias internacionales como por ejemplo: FIME - Miami; MEDICA - Alemania; HOSPITALARIA - Buenos Aires, etc.; como así también en misiones comerciales (a Chile, Bolivia, Perú, Ecuador, Brasil), cuyos costos en general son superados por el fondo de la cooperativa y por cada empresa integrante y la participación de estos eventos son necesarios ya que eso les permitió desarrollar nuevos mercados.

*A modo de conclusión podemos decir que el principal inconveniente que se les plantea a los Grupos Exportadores de la Republica Argentina son:*

- 1- La falta de una forma jurídica como grupo exportador, es decir que no tienen forma jurídica como consorcio, en donde las empresas miembros tienen que optar por una forma jurídica ya sea, una cooperativa o una Sociedad Comercial.
- 2- El otro gran problema que se les presenta es ante la devolución del IVA, ya que las empresas deben solucionar dicho inconveniente a través de arreglos internos. Es decir , que un consorcio se constituye adoptando una forma jurídica a través de sociedades comerciales tipificadas o de cooperativas, en donde las empresas asociadas al vender sus productos al consorcio, facturan con IVA. En la practica, esa transacción interna no se recupera; por lo tanto, exportar a través de un consorcio no es muy conveniente. Actualmente estos grupos exportadores, para solucionar este inconveniente, cuentan con un reglamento interno que les permite hacer las operaciones a través de las empresas miembros.

Para finalizar, los coordinadores aconsejan a los futuros grupos exportadores que pudiesen formarse en la Provincia de San Luis, que consideren el rubro o actividad principal de las empresas miembros (según **Agustín Martignone**), ya que es importante, como destaca **Luis Jorge Tranchini** que el referido grupo sea lo mas homogéneo posible, y como expresa **Fernando Ramos**, poder contar con políticas y objetivos comunes, para beneficio de cualquier compañía que forme parte de cualquier grupo exportador.

### 2.1.2 Experiencia de formación y consolidación del grupo en la región

La estructura del cooperativismo agrario argentino está establecida en tres niveles, con una serie de cooperativas de base agrupadas en entidades de segundo grado con fines comerciales e industriales, que a su vez se encuentran asociadas a una organización de grado superior para la defensa de sus intereses gremiales.

Las cooperativas agropecuarias de segundo grado, cumplen funciones, en general, como las de comercialización, industrialización y exportación de las producciones de las entidades de primer grado asociadas. Estas son algunas de ellas:<sup>2</sup>

1. ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARGENTINAS (ACA).
2. FEDERACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS AGRARIAS (FACA).
3. SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA.
4. UNION DE COOPERATIVAS AGRICOLAS ALGODONERAS (UCAL).
5. FEDERACION DE COOPERATIVAS AGROPECUARIAS (UNCOGA).
6. FEDERACION DE COOPERATIVAS ARROCERAS ARGENTINAS (FECOAR).
7. FEDERACION ENTRERRIANA DE COOPERATIVAS.
8. FEDERACION DE COOPERATIVAS DE CORRIENTES.
9. FEDERACION DE COOPERATIVAS VITIVINICOLAS ARGENTINAS (FECOVITA).
10. FEDERACION DE COOPERATIVAS AGRICOLAS DE MISIONES.

---

2- [www.uhu.es/alfonso\\_vargas/argentin.html](http://www.uhu.es/alfonso_vargas/argentin.html)

## **FEDERACIÓN ARGENTINA DE COOPERATIVAS APÍCOLAS ( FACAP)**

De acuerdo a lo conversado con **Gustavo Bertolini (apicultor)**, esta entidad fue fundada en Noviembre de 1998 en la ciudad de San Pedro por las siguientes cooperativas: Cooperativa Apícola de Laprida Ltda., Cooperativa Apícola Pi-Hue Ltda., Cooperativa Apícola Sol Sampedrino Ltda., Cooperativa Apícola de Tandil Ltda., Cooperativa Coope-Riel Ltda. Cooperativa Apícola Mar y Sierra Ltda. y Cooperativa Apícola Que-Nec Ltda.

En menos de un año la Federación contaba con mas de 20 cooperativas apícolas bonaerenses, lo que puso de manifiesto la necesidad de los productores de encontrar una organización que realmente los contenga y los represente. Se comenzó a operar en la compra conjunta de insumos, adquiriendo tambores y algunos medicamentos en gran escala con los consecuentes beneficios en los costos, las cooperativas asociadas comprometieron distintos volúmenes de miel que consignaron a la Federación para que esta inicie las actividades de comercialización, así se firmo en Febrero de 2000 un importante contrato de exportación con una empresa de los Emiratos Árabes Unidos, pero luego de varios meses de negociaciones el mismo fue rescindido ya que la empresa compradora tuvo problemas y nunca llego a abrir la Carta de crédito correspondiente y si bien la Federación disponía de los volúmenes de producto comprometidos no se avanzó por falta de garantías de parte de los compradores. Solo se exportó una pequeña remesa por vía aérea a solicitud de los clientes y la misma fue abonada por anticipado. Esta situación parecía ensombrecer el horizonte, ya que era la primera experiencia de exportación a través una organización de los mismos productores, pero mas allá de desanimar a los productores asociados sirvió para

fortalecer la unión ya que quedó claro que el mencionado contrato solo se pudo firmar gracias a la existencia de la organización y si bien en este caso no se pudo concretar, se puso de manifiesto que sin lugar a dudas este era el camino correcto. A esta altura ya eran varias las cooperativas apícolas de otras provincias, que manifestaron su interés de unirse a la Federación y eso motivó la convocatoria al 1º CONGRESO NACIONAL DEL COOPERATIVISMO APICOLA, realizado en Septiembre de 2000 en la Provincia de San Luis, al que asistieron representantes de 40 Cooperativas Apícolas de diferentes provincias como ser Entre Ríos, Buenos Aires, Córdoba, Santa Fé, San Luis, Mendoza, Salta, La Pampa y Santiago del Estero.

### **ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARGENTINAS (ACA)**

**Rodolfo E. Gross (Jefe Filial ACA Paraná)** nos comento en primer lugar que, la Asociación de Cooperativas Argentinas Coop. Ltda. es una entidad cooperativa de segundo grado es decir, nuclea a nivel nacional aproximadamente a 180 cooperativas primarias, casualmente el día 16/02/03 la entidad cumplió 81 años de vida institucional.-

La Sede Central está en Buenos Aires, con sucursales en Rosario, Córdoba y Bahía Blanca y Filiales en Santa Fe, Pergamino, Junín, Necochea, Tres Arroyos, Tucumán, Paraná y una Agencia en Santa Rosa La Pampa, además de Criaderos de Semillas Híbridas, Puertos, Fábrica de Alimentos Balanceados, Planta de Agroquímicos, etc. es decir una empresa sumamente importante con fuerte presencia en la comercialización y exportación de granos y oleaginosas a nivel

nacional. Además la entidad cuenta con un Departamento de Exportación desde hace muchos años, y nos destaco que obviamente dificultades hay siempre, en mayor o menor grado por el continuo cambio en las reglas de juego, pero que se superan de la forma más variada, mediante la intervención directa en las oficinas públicas o por intermedio de CONINAGRO que es la entidad gremial.-

A modo reflexión, nos comento que las Cooperativas fueron, son y serán siempre necesarias, solo quienes hayan sufrido la desaparición de alguna de ellas en alguna determinada zona puede contar las dificultades con las cuales se encontraron sin contar con la defensa de dicha entidad, para ello es conveniente dejar en claro que a estas empresas las hace y deshace el hombre por consiguiente, a su modo de entender, está la clave en saber elegir quienes serán los dirigentes que conducen estas instituciones.

Para mas información ingresar a la página en internet cuya dirección es la siguiente: [www.acacoop.com.ar](http://www.acacoop.com.ar)

**Rodolfo E. Gross, es el Jefe Filial ACA en Paraná** quien representa a la **FEDERACION ENTRERRIANA DE COOPERATIVAS** como Filial de la ACA, que nuclea a 10 cooperativas primarias, quienes confían toda la producción que reciben para la venta al mercado interno y/o externo.

## **SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA**

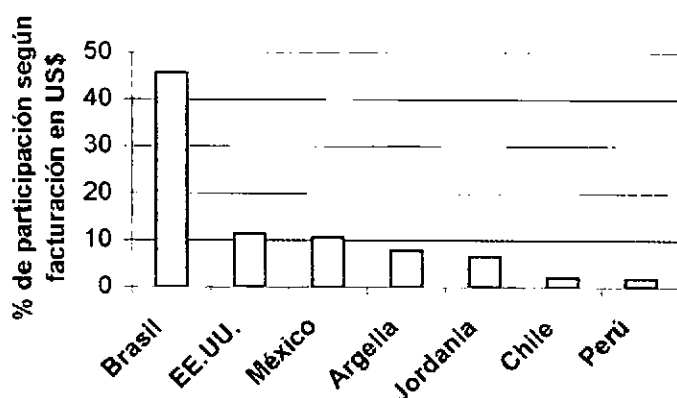
**Maria Alasia (relaciones institucionales-Sede Central Bs. As.)** nos comento que desde el nacimiento de la cooperativa ha tenido y tiene una fuerte presencia en el mercado externo, lo que la ha llevado a establecer filiales en Brasil, Estados Unidos y México, además de las representaciones comerciales que posee en el resto de América.

En los últimos años, SanCor envió productos a más de 30 países, en los 5 continentes. Este marcado perfil exportador explica que la participación de SanCor en el total de las exportaciones lácteas argentinas sea del 30 %.

Por otra parte, gracias a las inversiones realizadas en equipos de la más alta tecnología, se encuentra preparada para competir entre los mejores del mundo.

En 2002, la facturación en el mercado externo fue de U\$S 90.300.000. Los productos que más se exportan son leche en polvo, fundamentalmente, y quesos. Brasil y Estados Unidos son los principales destinos (ver gráfico); y se está trabajando intensamente en el desarrollo de nuevos mercados, como Sudáfrica, Indonesia y Marruecos.

### **Principales destinos de las exportaciones**





Nos explico que SanCor es una cooperativa de cooperativas, con administración central en Sunchales, Provincia de Santa Fe, República Argentina.

Fue constituida en 1938 por 16 cooperativas tamberas de las provincias de Santa Fe y Córdoba, con el objeto de elaborar y comercializar manteca en común, a partir de crema aportada por cada una. Rápidamente, su accionar promovió el desarrollo de la actividad lechera y su diversificación industrial

Una de las razones del éxito de SanCor fue el sistema cooperativo, a través del cual los productores se vincularon entre ellos y las instituciones. La posibilidad de participar en las decisiones empresariales, que los afectaban directamente, significó un cambio fundamental de relación entre los aportantes de materia prima y la empresa que la elaboraba y comercializaba.

Precisamente, la fluida interacción entre las actividades industriales y la producción primaria permitió a los tambos y cooperativas asociadas acompañar con crecimientos cuantitativos y cualitativos la evolución de la empresa común.

Por eso, fueron sumándose cooperativas de Entre Ríos, Santiago del Estero y Buenos Aires, hasta llegar a ser la mayor empresa láctea del país.

En la actualidad integran SanCor 70 cooperativas tamberas primarias, con 2.370 productores asociados, de quienes la cooperativa recibe el total de la leche que producen diariamente en sus establecimientos. Son entidades autónomas, que organizan sus propios servicios y administración.

Con relación a las exportaciones, nos destaco que existen unas series de inconvenientes que dificultan el desarrollo de las exportaciones de productos lácteos. Estos inconvenientes tienen su origen en cuestiones endógenas (propias de la Argentina) y exógenas (del comercio mundial).

### Factores endógenos:

- Falta de financiamiento adecuado para viabilizar exportaciones.
- Reducción al 50 % de las alícuotas de reintegro a las exportaciones (Res. 56/2002), cuestión que desmejora los ingresos por exportaciones, no tiene en cuenta el componente de impuestos indirectos y complica la visión extranjera sobre la Argentina.
- Imposición y mantenimiento de derechos de exportación (Res. 35/2002, retenciones 5 %), que desmejora los ingresos por exportación y complica la visión extranjera sobre la Argentina, dado que se actúa en contra del principio de tributación en destino.
- Diferencias de tipo de cambio entre momentos de liquidación y cobro de reintegros.

Como principal factor exógeno, hay que mencionar el hecho de que el sector lácteo ha sido tradicionalmente uno de los sectores más protegidos internacionalmente, tanto a través de restricciones arancelarias como, fundamentalmente, no arancelarias. Entre las barreras de acceso a distintos mercados, pueden diferenciarse las sanitarias de las comerciales.

Por ultimo nos hizo saber que van superando los inconvenientes que se les presentan en función de su estrategia empresaria y en la medida que lo permiten las restricciones del entorno, a las demandas y exigencias que se presentan en el nuevo escenario, trabajando, fundamentalmente, en estas dos cuestiones:

- Ampliación del mercado externo, mediante el desarrollo de mercados y marcas con una adecuada complementación en la venta de commodities y marcas.
- Asociaciones y alianzas estratégicas, con el objeto de industrializar, comercializar y/o distribuir productos alimenticios, tanto en el mercado interno como externo.

Las Cooperativas de segundo grado (ya sean Federaciones, Uniones o Asociaciones), están formadas por cooperativas primarias, es decir aquellas conformadas por los productores. Estas Cooperativas de segundo grado se dedican; por un lado a la fabricación y/o comercialización de productos exportables, y por otro lado a la administración de la misma.

Una importante reflexión es que las cooperativas primarias tienen necesidad de estas entidades de segundo grado, ya que esta forma de organización le permiten unir fuerzas aumentando las posibilidades concretas de crecer a través de la interacción entre los productores y las instituciones. Asimismo estos productores tienen la posibilidad de participar en las decisiones empresariales (vinculándose directamente con las transacciones comerciales), lo que significa un cambio sustancial para ellos.

Por otra parte, estas cooperativas manifiestan que siempre se presentan inconvenientes a la hora de exportar, ya sea a nivel mundial (por restricciones arancelarias o no arancelarias, etc..) o de la República Argentina (como la falta de créditos, diferencias en el tipo de cambio en las operaciones, reducción de las alícuotas del reintegro, retenciones, etc..).

Estos inconvenientes en la actualidad pueden ser superados a través de la implementación conjunta de estrategias empresariales, como por ejemplo ampliar el mercado externo, realizar alianzas estratégicas de comercialización, incorporar tecnología, y cualquier otra actividad que contribuya a mejorar la competitividad y eficiencia de dicha entidad.

### 2.1.3 Seminarios en diferentes lugares de la Provincia sobre asociativismo, que permita informar e incentivar al mercado local como forma eficiente de exportación

En el marco del Programa de Comercio Exterior de la Provincia de San Luis se implemento el **Programa Desarrollo del Asociativismo para la Exportación** con el técnico en cooperativas Gustavo Bertolini, quien dicto la parte técnica y operativa sobre asociativismo y sus modalidades, mediante la acción conjunta con el Lic. José Javier Leandro y sus colaboradores quienes destacaron, en dichos seminarios, la importancia de unir fuerzas productivas en los distintos sectores de la provincia, lo que les permitirá actuar de manera eficiente y competitiva para satisfacer las diferentes oportunidades que ofrece el Comercio Exterior, con el propósito de potenciar la acción transformadora de la realidad productiva de la Provincia.

El objetivo principal fue impulsar el asociativismo en cada una de las actividades potenciales de la Provincia, con el fin de potenciar la capacidad comercial de cada sector, para que sean mas eficientes y competitivos a la hora de exportar. Por tal motivo se establecieron 3 sectores productivos potenciales, en la cual se dividieron en diferentes zonas a fines de optimizar el trabajo:

> **Producción Apícola:**

1. Zona de San Luis (Capital ) y alrededores
2. Zona de Villa Mercedes y Justo Daract
3. Zona Valle del Conlara
4. Zona sur de la Provincia

> **Producción Artesanal en Onix:**

1. Zona de la Ciudad de La Toma y alrededores

> **Producción Minera:**

1. Zona Valle del Conlara
2. Zona de San Luis (Capital ) y alrededores

La finalidad de dichos Seminarios es que los productores de cada sector se asocien a través de alguna forma jurídica, para que puedan comercializar sus productos en el mercado nacional e Internacional, como así también comprar los insumos ya sea en el mercado nacional como en el extranjero, la transformación del bien en forma conjunta, la compra de maquinarias y herramientas necesarias, etc..., lo que les permitirá formarse y organizarse para enfrentar diferentes situaciones administrativas y comerciales que deberán llevar adelante a la hora de tomar decisiones y de realizar un proceso de comercialización en diferentes mercados.

**Realización de Actividades:**

*Es importante remarcar que también se invito a los Intendentes Municipales, con el objeto de contar con información precisa sobre las actividades productivas de cada sector y la individualización de las distintas formas asociativas*

*o de cooperación empresarial de interés común, ya que estas son las herramientas de primer orden para la reconversión y el incremento de las micro, pequeñas y medianas empresas de San Luis.*

★ *CONTENIDO DE LOS SEMINARIOS DICTADO POR GUSTAVO BERTOLINI :*

*Dichos seminarios contaban con 4 etapas:*

1. Características de las formas asociativas mas usuales (Asociaciones Civiles, Sociedades Comerciales, Consorcios, Contrato de Colaboración Empresarial, Cooperativas y otros.
2. Identificación de grupos para su integración asociativa.(en la misma se determina la forma asociativa que mas se adecua a los intereses, necesidades y problemas planteados por los productores de cada sector).
3. Fortalecimiento del grupo, en donde se desarrolla la estructura gerencial, operativa, financiera y comercial de la figura asociativa optada por el grupo, para implementar planes de exportación que permitan la eficiencia al momento de exportar.
4. Por ultimo, guiar y asesorar al grupo en esta etapa embrionaria.

★ *CONTENIDO DE LOS SEMINARIOS DICTADOS POR EL EXPERTO Y SUS COLABORADORES:*

1. Se dio a conocer las oportunidades que ofrece el Comercio Exterior, a través de Oportunidades Comerciales de los mercados demandantes; sobre la producción mencionada anteriormente en nuestra Provincia; destacando

la importancia de unir fuerzas productivas para actuar de manera eficiente y competitiva en los distintos mercados.

2. Se mencionaron los pasos que se deben llevar a cabo en el proceso de una exportación.
3. Asesorar y acompañar en diferentes temas de Comercio Exterior.

➤ **Producción Apícola:**

***Zona de San Luis (Capital) y alrededores :***

En primer lugar se convocó a los productores apícolas de la zona de San Luis (Capital) y alrededores (contando con un número reducido de apicultores), con la participación de representantes de la Asociación de Apicultores de San Luis, por el cual se resolvió convocar un nuevo seminario comprometiéndose los presentes a sumar esfuerzos para lograr la participación de un número mayor de productores, de todas maneras se desarrollaron los temas previstos para este encuentro.

*Es de importancia destacar que uno de los principales inconvenientes del sector es la importante dispersión de los apicultores .*

A los pocos días, se realizó nuevamente el seminario en donde asistieron alrededor de 25 productores. Mediante el desarrollo de los temas la mayoría de los presentes manifestaron su decisión y optimismo para avanzar en la formación de una asociación ,que les permita realizar la provisión de insumos ( teniendo en cuenta que en San Luis no hay proveeduría de los mismos) y fundamentalmente utilizar la fuerza de ventas para mejorar las condiciones de la comercialización.



Posteriormente, los productores optaron por formar una **Cooperativa**, ya que la misma es la que mas se adecua a sus necesidades, en donde a continuación se dieron a conocer los diversos aspectos que hacen a la constitución y funcionamiento de dicha forma asociativa.

Finalmente se formo la Cooperativa, denominada **Cooperativa Apícola Sanluisenseña – CAS – Ltda.** con la participación de 23 socios fundadores. Los productores fijaron como objetivo principal y prioritario la provisión de tambores para la próxima temporada y la instalación de una sala de extracción de miel.

#### ***Zona Villa Mercedes y Justo Daract :***

La reunión se realizo en el Centro Cívico de la localidad de Villa Mercedes, con la participación de 40 productores de la zona, en donde estaban presentes algunos representante de la Cooperativa DA\_ME\_MIEL Ltda., que nuclea productores de la zona . En el evento la mayoría de los interesados coincidieron en la urgencia de organizar el sector y en la necesidad de conquistar mercados internacionales.

A continuación, los apicultores optaron por la Cooperativa , en donde se trabajo sobre las características de esa organización , también los interesados realizaron preguntas sobre las dudas e inquietudes de dicha forma asociativa, destacando la necesidad de contar con una sala de extracción y planteando la posibilidad de que la Cooperativa DA\_ME\_MIEL sea la entidad que instale y administre dicha sala.

#### ***Zona del Valle del Conlara :***

La reunión se llevo a cabo la localidad de Merlo, contando con la presencia de 42 apicultores. En dicho seminario se pudo establecer un diagnostico de la actividad del sector, sirviendo como base para el desarrollo de los temas. Los apicultores manifestaron la necesidad de avanzar en la cadena de comercializacion a efectos de eliminar intermediarios y competencias para poder posicionar su producto de manera eficiente en el mercado extranjero.

Posteriormente se desarrollo otro seminario el la localidad de Naschel, con la presencia de 19 productores en donde se analizaron las características de las distintas formas asociativas. Después se convoco a una nueva reunión en la localidad de Merlo, en donde asistieron 25 personas. En dicha reunión los productores manifestaron que están absolutamente convencidos que necesitan asociarse y optaron también por formar una cooperativa, en tal evento se evacuaron las dudas referidas a la manera de llevar acabo la provisión de insumos, la comercialización de la producción, y las posibilidades cierta de instalar una sala de extracción de miel, entre otros temas.

Finalmente se constituye (a fines de Noviembre) en la localidad de Merlo, la **Cooperativa Apícola de los Comechingones Ltda.**, contando con la participación de 23 socios fundadores.

### ***Zona Sur de la Provincia:***

Dicho seminario se realizo en la localidad de Buena Esperanza, en donde la asistencia fue reducida debido a que los productores del sector de otras localidades de la zona no pudieron asistir al encuentro. En tal reunión los

interesados manifestaron su interés y urgencia para avanzar con el asociativismo, ya que uno de los principales inconvenientes radica en la falta de organización. Después se volvió a realizar el seminario en la localidad de Nueva Galia, contando con la presencia del intendente de Nueva Galia y Buena Esperanza y el Senador Provincial Jorge Freizer, como también la participación de 30 productores apícolas de la zona. En el evento se debatió la situación actual del mercado mundial de la miel ,entre otros temas, en donde los productores manifestaron la importancia de este tipo de seminarios ,además destacaron su interés en conformar una cooperativa apícola en la zona, tema que ya venían analizando desde hace un tiempo ya que son conscientes de que no pueden seguir trabajando desde el individualismo. Consideran imprescindible contar con una sala de extracción, como también realizar entre ellos el acopio de la miel con la finalidad de realizar la comercialización en forma directa evitando de esta manera los intermediarios que los han perjudicado durante muchos años.

➤ **Producción Artesanal en Onix:**

***Zona de la Ciudad de La Toma y alrededores:***

El seminario se realizó en la Ciudad de La Toma, en la que participaron productores artesanos en Onix, como así también algunos productores de granito, cuarzo y mica de la zona. En la misma los artesanos optaron por especializarse a través de cursos de diseño para que en un futuro cercano poder formar una cooperativa y comercializar la producción en diferentes mercados, ya que las

exigencias del exterior son importantes al momento de realizar una apertura comercial.

➤ **Producción Minera:**

**Zona Valle del Conlara :**

Se realizó la reunión en la Ciudad de Tilisarao en donde se convocó a todos los mineros del Valle del Conlara contando con la asistencia de 25 productores mineros, de los cuales 15 son productores de bloques de granito. En dicho seminario los productores optaron por formar una **Cooperativa**, destacando que es la forma asociativa que más se asemeja a las necesidades de cada productor, con la finalidad de poder comercializar tanto en el mercado nacional como en el Internacional y así poder ser más competitivo. Días después, se volvió a convocar a los mismos productores para dar a conocer los conceptos básicos de una exportación. Luego se continuó con el análisis de la figura cooperativa.

Finalmente, se definió el objeto social y se forma la **Cooperativa Minera Potrerillo Tilisarao Ltda.** con la participación de 14 socios fundadores. Cuya finalidad es la compra de Insumos, la Transformación, y la Comercialización en diferentes mercados de dichos productos.

**Zona de San Luis (Capital ) y alrededores:**

Se convocó a los productores mineros de la zona, contando con algunos productores de granito y otros de piedra laja en donde se desarrolló el temario de esa jornada, cuyos productores manifestaron su interés en materia asociación.

Posteriormente se realiza una nueva reunión con los productores de la zona (sobre todo los de piedra laja). En la misma se abordaron diferentes temas vinculados a la cooperativa, ya que dichos productores también optaron por formar una cooperativa. Los interesados plantearon sus dudas respecto a como se manejaría la comercialización de los bienes, y demás situaciones de administración y funcionamiento de esta forma asociativa.

A pocos días de Noviembre, se forma la **Cooperativa minera "Laja San Luis de la Punta" Ltda.** Con la participación de 17 socios fundadores, con la finalidad de juntar fuerzas de ventas para comercializar distintos tipos de piedra laja( azulina, verde, morada, negra, etc...), como así también poder comprar insumos en el exterior con calidad y precios accesibles, y también poder tener en un futuro cercano un predio para deposito y corte de dichas piedras.

#### 2.1.4 Determinación de formas de asociativismo

##### **MODALIDADES ASOCIATIVAS**

Para superar todos los obstáculos que requieren los Importadores y para poder incursionar en los mercados Internacionales es posible recurrir a diferentes formas asociativas, algunas de ellas son: cooperativas, SRL, S.A. etc. Por consiguiente estas formas asociativas, son utilizadas en gran parte por empresas que tienen intereses en común y que como no cuentan con las posibilidades necesarias para exportar individualmente, surge la idea de que se asocien. Como así también otra de la razón es que simplemente hayan descubierto que el trabajo compartido hace mas eficiente el uso de los recursos y facilita las posibilidades de exportar.

##### **SOCIEDADES COMERCIALES :**

***“ habrá Sociedad Comercial cuando dos o mas personas en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos en esta ley, se obliguen a realizar aportes para aplicarlos a la producción e intercambio de bienes o servicios participando de los beneficios y soportando las perdidas ”.***<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>- Ley 19.550 de Sociedades Comerciales Art.1º

En el siguiente capítulo de la ley se mencionan las características de cada tipo de sociedad comercial:

a) *SOCIEDAD COLECTIVA*:

**“ Los socios contraen responsabilidades subsidiarias, ilimitadas y solidarias, por las obligaciones sociales ”.**<sup>4</sup>

Es una sociedad de tipo personalista, dedicada en nombre colectivo y bajo el principio de responsabilidad personal, ilimitada, solidaria y subsidiaria de los socios por las deudas sociales, a la explotación de una actividad económica o industria mercantil.

Las características de las Sociedades Colectivas es que son una sociedad mercantil personalista con responsabilidad ilimitada y solidaria, en la cual todos los socios, bajo un nombre común, se comprometen a participar, en la proporción que se establezca, de los mismos derechos y obligaciones.

El nombre de la sociedad debe formarse con el nombre de los socios, o con el de alguno o algunos de ellos, añadiendo la expresión y compañía.

Existen dos tipos de socios: los industriales, que solamente aportan trabajo, y los colectivos que aportan trabajo y bienes.

Una ventaja determinada por la responsabilidad ilimitada de los socios, es la mayor facilidad a la hora de conseguir préstamos para la sociedad ya que estos están implícitamente, avalados por todos los socios colectivos.

---

<sup>4</sup> Ley 19.550 en el Art.125

Y su principal inconveniente es que la responsabilidad de los socios colectivos es siempre ilimitada, por lo tanto responden de las posibles deudas de la sociedad con todo su patrimonio de manera personal y solidaria.

b) *SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE:*

***“ El o los socios comanditados responden por las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva y el o los socios comanditarios solo con el capital que se obliguen a aportar ”.***<sup>5</sup>

Se trata de una sociedad "mixta", donde se asocian por un lado, uno o más, socios que limitan su responsabilidad al aporte de capital efectuado, y por otro, uno o más socios que aportan industria u otros bienes y actúan como socios "colectivos", con responsabilidad ilimitada.

Una de las características de estas sociedades, es que existen dos tipos o clases de socios: los socios "comanditarios" o "capitalistas" y los socios "colectivos" o "gestores".

Esta prohibido que figure el nombre del o de los socios comanditarios . Esta ocultación del socio comanditario se expresa en la práctica en que su nombre no debe figurar en la escritura social ni en el extracto que se inscribe en el Registro de Comercio. (Art. 138)

---

5- Ley 19.550 en el Art. 134



c) *SOCIEDAD DE CAPITAL E INDUSTRIA:*

**“ el o los socios capitalistas responden de los resultados de las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva; quienes aportan exclusivamente su industria responden hasta la concurrencia de las ganancias no percibidas ”.**<sup>6</sup>

En la sociedad de capital e industria existen socios con distinta responsabilidad, por un lado, el capitalista que es un socio colectivo, y por otro lado, el industrial que responde solo con las ganancias no percibidas. Aportan exclusivamente su industria. La Administración la realiza cualquiera de los socios.

Es decir que en caso de quebranto el socio industrial no tiene obligación de reintegrar todo lo que hubiera percibido por ganancias; solo responde por las utilidades futuras que pudieran corresponderles.

d) *SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (SRL) :*

En el año 1932, el Congreso Nacional sancionó la ley 11.645, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, que se incorporó al título respectivo del Código de Comercio .

**“ El capital se divide en cuotas; los socios limitan su responsabilidad a la integración de las que suscriban o adquieran...”.**<sup>7</sup>

---

6- Ley 19.550 en el Art. 1417

7- Ley 19.550 Cáp. Art. 146 al 162

Es una sociedad de carácter mercantil en la que el capital social que estará dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables se integrara por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.

Algunas de las características son, que solo podrán ser objeto de aportación social los bienes y derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, pero en ningún caso deberán ser de trabajo o servicios; y las participaciones sociales no tendrán el carácter de valores, no podrán estar representadas por medio de títulos o de anotaciones en cuenta, ni denominarse acciones.

La escritura de constitución de la Sociedad Responsabilidad Limitada deberá ser otorgada por todos los socios fundadores, quienes habrán de asumir la totalidad de las participaciones sociales.

d) *SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.) :*

***“ El capital se representa por acciones y los socios limitan su responsabilidad a la integración de las acciones suscriptas ”.***<sup>8</sup>

En las Sociedades Anónimas los socios no responden personalmente de las deudas sociales, y no existe ni mínimo ni máximo de socios se puede constituir con un único socio fundador, que es cuando se considera Sociedad Unipersonal.

---

<sup>8</sup>- Ley 19.550 en el Art.163

Las Sociedades Anónimas deben poseer personalidad jurídica; la inscripción en el Registro Mercantil tiene carácter constitutivo y hasta que no se produzca la inscripción no puede entregarse o transmitirse acción alguna. Las aportaciones dinerarias deben ser acreditadas, normalmente mediante la certificación bancaria que se incorpora a la escritura de Constitución, o mediante su entrega al Notario para que este constituya el depósito.

La convocatoria de la junta debe realizarse mediante anuncio publicado en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia, con una antelación mínima de quince días. Puede hacerse constar la fecha de la segunda convocatoria que deberá fijarse con un intervalo mínimo de 24 horas. La regla general del principio mayoritario es que los acuerdos se adoptan por mayoría de votos emitidos válidamente. Como así también los estatutos pueden aumentar las mayorías exigidas.

Cada acción ordinaria atribuye el derecho a emitir un voto aunque los Estatutos pueden limitar el número máximo de votos que puede emitir un mismo accionista.

#### f) SOCIEDAD ACCIDENTAL O EN PARTICIPACIÓN:

En dicha Sociedad existen socios, que no tienen denominación social, que se unen para operaciones determinadas y transitorias. No es una sociedad ni sujeto de derecho, y no requiere contrato escrito ni se inscribe.

Hay dos clases de socios en esta sociedad por un lado el Socio Gestor, que tiene Responsabilidad Ilimitada, y es solidaria si es más de un socio.

Y por otro lado se encuentra el Socio Participe, que es quien responde solo con su aporte, no tiene acción contra terceros.

Los Aportes son a nombre del socio Gestor.

### ***LOS CONTRATOS DE COLABORACION EMPRESARIA (C.C.E.) :***

La Ley 19.550 establece en el Art. III las características de los contratos de colaboración empresaria, que son aquellos que se celebran para hacer frente a las situaciones puntuales. Estas formas de cooperación entre empresas y/o empresarios constituyen una alternativa para conseguir una masa crítica necesaria para sobrellevar el intenso entorno competitivo.

*Estos contratos pueden ser :*

#### ***g) AGRUPACIONES DE COLABORACIÓN EMPRESARIA:***

Es un acuerdo entre empresarios, que establece una organización común a favor de determinadas fases de la actividad empresaria de sus miembros, como por ejemplo las de promoción de las exportaciones de los productos o servicios que generan.

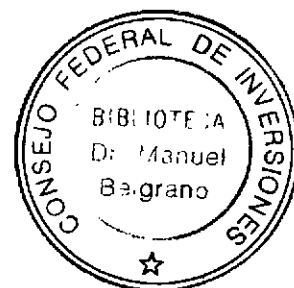
- No es persona jurídica ni sujeto de derecho.
- La actividad y el resultado de la organización común se presta únicamente a las empresas miembros, no se dirige al mercado.
- No puede perseguir un fin de lucro en forma directa y en cuanto a agrupación en sí misma.
- Puede estar constituida por dos o más personas físicas y/o jurídicas domiciliadas en el país.
- Las sociedades extranjeras deben inscribirse en la Inspección General de Justicia.

- La agrupación no puede ejercer funciones de dirección sobre sus miembros, a fin de evitar la constitución de monopolios.

*h) UNIÓN TRANSITORIA DE EMPRESAS :*

Es un acuerdo de coordinación entre empresarios que establece una unión para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto.

- No es persona jurídica ni sujeto de derecho.
- Se trata de un acuerdo limitado en el tiempo, aunque puede ser extenso.
- Se dirige a beneficiar a cada miembro, organizando el desarrollo de operaciones comerciales determinadas, con una división del trabajo entre ellos para el cumplimiento del fin que motiva la unión.
- Tiene como fundamento la coordinación empresaria para la realización de un proyecto.
- La actividad y el resultado se presta al mercado.
- Persigue un fin de lucro en forma directa a repartir entre los miembros de acuerdo a lo pactado.
- Puede estar constituida por dos o más personas físicas y/o jurídicas domiciliadas en el país.



## **ASOCIACIONES CIVILES:**

### *i) ASOCIACIÓN CIVIL:*

Se rige por el Código Civil. Dentro de la temática asociativa existe el sector de las entidades civiles. Estas asociaciones tienen el objetivo principal de dar satisfacción a las necesidades de sus asociados y potenciar sus capacidades individuales. Son sujetos de derechos y obligaciones, y por lo tanto, tienen una personería jurídica diferente a la de sus socios. El contrato de la sociedad civil debe constar en escritura pública y estar registrado en el Registro de Sociedades Civiles para que produzca efectos contra terceros. En las sociedades civiles los socios que las administran garantizan el cumplimiento de las obligaciones sociales subsidiaria, solidaria e ilimitadamente. Los demás socios salvo convenio en contrario, sólo están obligados al pago de sus aportaciones. Los asociados son los beneficiarios directos y en ningún caso pueden percibir lucro.

## **COOPERATIVAS :**

***“ Las Cooperativas son entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios ”.***<sup>9</sup>

Esta forma asociativa cuenta con una dimensión comercial y una dimensión empresarial, por lo tanto comprende por una parte a las Sociedades Comerciales, y por otra parte a las Sociedades Civiles. Se constituyen con un mínimo de 10 asociados, salvo las excepciones expresamente admitidas por la autoridad de aplicación y lo previsto para las cooperativas de grado superior.

---

<sup>9</sup>- Ley 20.337 en el Art. 42

La responsabilidad de sus asociados es limitada al monto de las cuotas sociales suscriptas y los excedentes se distribuyen en función al uso de los servicios sociales.

*Dichas Cooperativas se clasifican de acuerdo con el objeto por el que fueron creadas, estas son:*

*j) COOPERATIVAS DE VIVIENDA:*

Los asociados son aquellos que necesitan de una vivienda, a la cual pueden acceder solo en forma conjunta, sea por un sistema de autoconstrucción o por administración. Es oportuno aclarar que en este ejemplo de cooperativas existen dos tipos de aportes, uno el de suscripción e integración de cuotas sociales para la formación del capital y otro, el destinado a la conformación del plan de viviendas (compra de lotes, contratación de profesionales, costos del proyecto, pago de la vivienda)

*k) COOPERATIVA DE PROVISIÓN :*

La integran asociados que pertenecen a una profesión u oficio determinado (Médicos, Taxistas, Comerciantes, Transportistas, etc...)

*l) COOPERATIVA DE TRABAJO :*

Constituidas por trabajadores que ponen en común su fuerza laboral para llevar adelante una empresa de producción , de bienes o de servicios.

Cada socio retira excedentes de acuerdo con el trabajo aportado a la cooperativa por ejemplo: la consultoras que son empresas que brindan servicios.

*II) COOPERATIVA DE CONSUMO :*

Los consumidores se asocian para conseguir mejores precios en los bienes y artículos de consumo masivo (alimentos, artículos de primera necesidad, electrodomésticos, etc.). Los excedentes se reparten proporcionalmente a los bienes que se han adquirido en la cooperativa.

*m) COOPERATIVA DE CREDITO :*

Son aquellas que se forman para otorgar prestamos a sus asociados con capital propio y en mejores condiciones que las que ofrece el resto del mercado.

*n) COOPERATIVA DE PROVISIÓN ,TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN:*

Son aquellas cooperativas en donde sus asociados tienen la finalidad de proveerse de insumos, transformar los bienes y comercializarlos, tanto en el mercado nacional como en el Internacional.

*En nuestra provincia de San Luis se crearon en este ultimo tiempo varias cooperativas de este tipo, con la finalidad de comprar los insumos en mejores precios y en distintos mercados, como así también la transformación del bien en forma conjunta con motivo de abaratar el costo de producción, también la comercialización en forma conjunta que permitirá eliminar la competencia entre los productores y unir fuerzas de venta para conquistar nuevos mercados.*



Las mencionadas cooperativas se encuentran registradas en el " Programa  
Defensa del Consumidor" (Gob. de San Luis) :

### **Cooperativa Apícola "Sanluseña CAS"Ltd.**

#### **Cooperativa de Provisión, Transformación y Comercialización**

- Dirección: Av. Illia N° 136
- Inicio: 12 de Septiembre de 2002
- Comisión compuesta por: Marcos Merlos, Miguel Woronko, Raúl Dabruzzo.
- Consejeros titulares por: Sergio Pastine, José Dabranky, Hugo Miranda, Aldo Arrúa, Sergio Polanco y Gustavo Mondino.
- Consejeros suplentes por: Miguel Woronko, Enrique Caruso.
- Sindicatura: Sindicato titular: Franco Vega  
Sindicato suplente: Roberto Sánchez
- Presidente: Aldo Onua
- Secretario: Gustavo Mondino.

**NO POSEE EXPERIENCIA EXPORTADORA**

### **Da-Me Miel Cooperativa Apícola Regional Limitada**

#### **Cooperativa de Provisión, Transformación y Comercialización**

- Domicilio: Departamento Pedernera
- Inicio: 17 de Mayo de 2000
- Comisión compuesta por: Fabián Jurevicius, Miguel Riso, Diego Laner.
  - Consejeros titulares: Orlando Galoppo, Diego Delaner, Carlos Künning, Roberto Gimenez, Miguel Riso, Luis Scapelliti, Lucas Dakoff y Osvaldo Aimeta.
- Consejeros suplentes: Cristian Künning, Robes Silvera.
- Sindicato titular: Mario Mora, Fabián Jurevicius.
- Sindicato suplente: Arnaldo Oviedo, Martín Lucero.
- Presidente: Lucas Dakoff.
- Vicepresidente: Osvaldo Amietta.
- Secretario: Luis Scapelliti.
- Prosecretario: Miguel Ángel Riso.
- Tesorero: Roberto Giménez
- Pro tesorero: Carlos Künning
- Vocal titular 1: Diego Delaner
- Vocal titular 2: Orlando Galoppo.
- Vocal suplente1: Christian Künning

- Vocal suplente 2: Robes Silvera

*Exporto a fines del 2001 y principio de 2002 a través de la Federación Argentina de Cooperativa Apícola (FACAP) cuyo mercado destino fue EE.UU. y la exportación fue de aproximadamente 20 toneladas de miel a granel envasada en tambores, 42 tambores de Justo Daract y 20 tambores de Villa Mercedes, dicha exportación se realizo con la participación de los 35 socios que integran 4000 colmenas que habían en ese momento. (Actualmente 46 socios)*

### **Cooperativa Minería Potrerillo Tilisarao Ltda.**

#### **Provisión, transformación y comercialización minera**

- Dirección: San Martín N° 836 – Tilisarao
- Inicio: 05 de Septiembre de 2002
- TE / FAX: (02656) - 420519
- Presidente: Bianchi, Ivan
- Vicepresidente: Pinto Aníbal
- Secretario: Pérez Julio
- Tesorero: Escudero José
- Vocal titular 1: Díaz Julio
- Vocal titular 2: Quiroga, Facundo
- Vocal suplente 1: Vidaña, Rubén
- Vocal suplente 2: Pintos Aldo

**NO POSEE EXPERIENCIA EXPORTADORA**

### **Cooperativa Textil Puntana Limitada**

#### **Cooperativa de Provisión, Transformación y Comercialización**

- Domicilio: B° Cerro del Lince, Manzana 17 C 4
- Inicio: 12 de Abril de 2002
- Presidente: Gerardo Baudo.
- Secretario: Silvia Nair Principe.

- Consejeros titulares: Gerardo Baudo, Silvia N. Príncipe, Marcelo Fernández, Rafael Dúlio González.
- Sindicato titular: Carlos Mosso
- Suplente: Rubén Dardo Príncipe.
- Tesorero: M. Fernández.
- Vocal titular 1: Rafael González
- Vocal suplente 1: Brenda Susana Brandi

**NO POSEE EXPERIENCIA EXPORTADORA**

### **Cooperativa Minera "Lajas San Luis de la Punta" Ltda.**

#### **Cooperativa de Provisión, Transformación y Comercialización**

- Domicilio: Chacabuco N°60 - Sur – San Luis - Capital
  - Inicio: 5 de Noviembre de 2002.
  - TE / FAX: (02652) – 424421
- E-mail: [cooplajasanluisdelapunta@argentina.com](mailto:cooplajasanluisdelapunta@argentina.com)

Consejeros titulares:

- Presidente: José Romero Mauro.
- Secretario: Rafael Torres Menéndez
- Vicepresidente: Susana Gil de Barroso
- Sindicato titular: Alfredo Picca
- Suplente: José Oscar Perez
- Tesorero: Juan Carlos Di Gennaro
- Vocal titular 1: Federico Di Gennaro
- Vocal titular 2: Simón Miranda
- Vocal suplente 1: Raúl Humberto Calderón

**NO POSEE EXPERIENCIA EXPORTADORA**

### **Cooperativa Apícola de los Comechingones " Ltda.**

#### **Cooperativa de Provisión, Transformación y Comercialización**

- Domicilio: ciudad de Merlo
  - Inicio: 25 de Noviembre de 2002
- Consejeros titulares:
- Presidente: Antonio Fernández de Sa

- Vicepresidente: Arturo Sequeira
- Secretario: Fernando Palomeque
- Tesorero: Andrés Leiva
- Vocal titular 1: María Álvarez Rivera
- Vocal titular 2: Fernando Rodríguez
- Vocal suplente: Cristian Capurro
- Vocal suplente Horacio Guido

**NO POSEE EXPERIENCIA EXPORTADORA**

*ñ) COOPERATIVA DE SEGURO :*

Operan financieramente con todos los servicios propios de un Banco. Se rigen por la ley de entidades financieras y, por lo tanto, se encuentran bajo el control del Banco Central de la Republica Argentina.

*o) COOPERATIVA DE PROVISIÓN DE SERVICIOS PUBLICOS :*

Los socios son los usuarios de los servicios que presta la cooperativa. Pueden ser beneficiarios de prestaciones tales como provisión de energía eléctrica, agua potable, teléfono, gas, etc., como por ejemplo: La Cooperativa Telefónica de La Toma Ltda. , Cooperativa de Agua Potable de Potrero de los Funes, etc..

*p) COOPERATIVAS AGROPECUARIAS :*

Organizados por productores agropecuarios (agricultores, ganaderos, horticultores, avicultores, apicultores, productores lecheros, etc.) con la finalidad de abaratar costos y tener mejor inserción en el mercado. Estos productores así compran insumos, comparten asistencia técnica y profesional, comercializan la producción en conjunto, aumentan el volumen y mejoran el precio, inician el

proceso de transformación de la producción primaria incorporándole valor agregado, etc..Cada productor recibe excedentes en proporción de cantidad de producción entregada a la cooperativa.

## **FUNDACIONES:**

Las Fundaciones se rigen por la Ley 19.836/72 son entidades cerradas, cuyos miembros son precisamente los fundadores.

- Son personas Jurídicas
- Se constituye con el objeto de bien común, sin propósito de lucro, mediante el aporte patrimonial de una o mas personas destinando a hacer posible sus fines.
- Es requisito para funcionar que el patrimonio inicial posibilite el cumplimiento de los fines propuestos o bien debe existir un compromiso de aportes de sus fundadores o de terceros.
- Las promesas de donación realizadas por los fundadores en el acto constitutivo serán irrevocable a partir de la resolución de la autoridad administrativa de control que autorice la entidad para funcionar como persona Jurídica.
- Los fundadores y administradores son solidaria e ilimitadamente responsables para las obligaciones contraídas hasta haber obtenido la autorización.

2.1.5 Problemas planteados por los empresarios y/o productores encuestados en materia de asociación. Aptitud e interés de asociarse. Necesidades planteadas.

Gran parte de los productores y/o empresarios asociados en las distintas cooperativas recientemente formadas manifiestan que los principales problemas que se plantean en cada una son:

- La falta de experiencia en estar asociados lo que genera temor entre sus miembros para llevar adelante el funcionamiento efectivo de las cooperativas.
- La falta de conocimiento en materia de comercialización y administración de manera asociativa, que permita el desarrollo y una adecuada toma de decisiones.
- El temor a perder los clientes que cada socio tiene de manera individual, al tener que comercializar sus productos a través de la cooperativa.
- La falta de capacitación en comercialización internacional lo que permitirá que sean eficientes y competitivas al momento de comercializar en el exterior.
- La carencia en materia de financiamiento accesible para la compra de insumos y maquinarias para la transformación de materia prima.

Las necesidades, intereses y aptitudes de los diferentes productores que los llevo a asociarse fueron las siguientes:

- Fácil acceso a la capacitación y conocimiento de las ultimas tecnologías disponibles en los diferentes mercados, permitiendo un eficiente desarrollo productivo y comercial de las diferentes cooperativas.
- Eliminar la competencia desleal entre los productores.
- El poder contar con la producción necesaria para satisfacer los diferentes mercados Nacionales e Internacionales.
- Unir fuerzas con la finalidad de poder defender los intereses de cada sector productivo, permitiendo de esta manera tomar decisiones en forma conjunta.
- Abaratar los costos de producción a través de la compra masiva de los insumos necesarios, permitiendo mejorar la competitividad y calidad de los productos.

Las recientes cooperativas de Provisión, Transformación y Comercialización formadas en la Provincia de San Luis nos determinan que esta figura societaria adoptada es la que se adecua a superar los problemas y necesidades planteadas por sus miembros.

A continuación se destaca la experiencia de la formación de cada cooperativa de Provisión, Transformación y Comercialización en la Provincia de San Luis, lo

que nos permite determinar de cómo van superando los problemas y necesidades planteadas.

- **Cooperativa Minera "Potrerillo Tilisarao" Ltda.:**

*El Presidente Iván Bianchi comento que su experiencia de formación de dicha cooperativa es breve debido a que se formo en septiembre del corriente año con la constitución de 14 socios fundadores, como así también destaco que es positiva, en cuanto a los caminos que se les abrieron para poder capacitarse y tener conocimiento de las ultimas tecnologías (para el trabajo de la cooperativa). La cooperativa esta consolidada por productores mineros y dueños de canteras en donde se procesan bloques de granito.*

- **Cooperativa Minera "Lajas San Luis de la Punta" Ltda.**

*El presidente José Romero Mauro nos dijo que la cooperativa fue constituida el día 5 de Noviembre del 2002 con la participación de 17 asociados, contando con la posibilidad de incorporar a nuevos socios. Además nos comento su experiencia de haberse juntado con los productores de laja de la Provincia de San Luis a través de una forma asociativa, para él es importante porque cree que el asociativismo es necesario para aunar esfuerzos y unir a productores independientes; lo que les permitía comercializar en forma eficiente ya sea en la compra de insumos, como en las futuras exportaciones.*



- **Cooperativa Apícola Sanluisense CAS Ltda.**

El Presidente **Aldo Onua** nos comento que la cooperativa nació de la idea de un grupo de personas que formaban el Consejo Apícola, formándose el 12 de Septiembre de 2002, con la participación de 24 socios fundadores, dejando las puertas abiertas a todos aquellos que deseen incorporarse. La experiencia que ha tenido hasta el momento es positiva, las que le permitía haber puesto en funcionamiento una **sala de extracción** con capacidad de ofrecer sus servicios a terceros.

Otra de las ventajas es que están negociando la compra de tambores, lo que les permite un abaratamiento en el precio, así como también en el flete. También han alquilado un predio con opción a compra, diciéndonos que el problema que se les presenta por el momento es la falta de financiamiento para la compra de dicho terreno y la provisión de insumos.

Por ultimo, nos comento que tienen pensado para el próximo año realizar la primera exportación y que están muy firmes consolidándose día a día y que han tomado como ejemplo a otra cooperativa de la provincia con mas experiencia.

- **Cooperativa Apícola "DA\_ME\_Miel" Ltda.**

El Presidente **Lucas Dakoff** nos informo que la cooperativa se fundo el 17 de Mayo de 2000 con la participación de 23 socios fundadores que son de la ciudad de Villa Mercedes y de Justo Daract, como así también nos destaco que dicha cooperativa esta consolidada con productores de miel a granel y que unos de los objetivos de dicha entidad es de poder contar con

una planta fraccionadora para poder envasar dicho producto y generar valor agregado como así también poder satisfacer los distintos mercados demandantes. Con respecto a la experiencia de la formación de esta cooperativa nos informo que fue totalmente positivo y además fue un factor determinante para el desarrollo y continuidad de esta actividad, ya que a través de estos dos años y medio de actividad les permitió no solo mejorar la situación competitiva, sino también les permitió contar con la producción necesaria para satisfacer los mercados y además poder defender los intereses del sector.

### 2.1.6 Otras formas de sociedades y colaboración para exportar

#### Asociativismo:

El mundo globalizado en que vivimos cada vez mas interrelacionado, le agrega al movimiento asociativo una importancia adicional, ante la necesidad que tenemos de adoptar mecanismos de articulación entre ciudades para alcanzar los objetivos de desarrollo económico, político y cultural a que aspiramos como países y como región.

El asociativismo puede darse de diferentes formas, ya sea con carácter nacional, subregional y regional dentro de un mismo país; o inclusive a nivel supranacional o mundial.

En la década de los años '80 el gobierno Nacional alentó la asociación de empresas que buscaban acceder al mercado internacional mediante la sanción de una norma legal, de la cual surge el **Fondo Nacional de Promoción a las exportaciones, conocido como FOPEX**, a través de la Ley de Promoción de Exportaciones (ley Nº 23.101), en donde se confería algunos privilegios a aquellas agrupaciones que adoptaban la forma de consorcios. "Los resultados fueron poco satisfactorios, tanto por la mencionada inestabilidad de precios como debido a que, al elegirse la modalidad de "consorcios", fue difícil encontrar empresas dispuestas a abandonar su independencia para exportar uniéndose a otras con las que, en muchas oportunidades, no tenían relación previa."<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup>- [www.fundacionbankboston.com.ar](http://www.fundacionbankboston.com.ar)

“ La Ley de Promoción de exportaciones N° 23.101 sancionada el 28 de septiembre de 1984 y promulgada el 19 de Octubre del mismo año, instituye una política en materia de promoción de exportaciones y representa un marco legal dentro del cual se tratan diversos regímenes para fomentar las ventas al exterior.”<sup>10</sup>

La referida Ley expresa, entre sus objetivos, fomentar la creación de consorcios y cooperativas de exportación (Art.-1, inc. G) principalmente entre las empresas de pequeña y mediana dimensión.

El decreto reglamentario N° 174, del 25 de enero de 1985, de la ley 23.101, contiene las normas específicas que regulan la creación y el funcionamiento de los Consorcios de Exportación .”<sup>11</sup>

“ El propósito de su sanción ha sido el de englobar los diversos regímenes que estaban dispersos y otros nuevos en un solo marco legal. También procura brindar una mayor estabilidad a las operaciones con el exterior evitando los frecuentes cambios que distorsionan su rentabilidad y desalientan al exportador. Con la ley, ahora se cuenta- una vez publicado el conjunto de reglamentaciones que ella requiere- con disposiciones claras, precisas y confiables que alientan a la actividad exportadora de los productos industrializados.”

“ Una política exportadora oficial que descansa sobre bases y reglas confiables es absolutamente necesaria para crear las condiciones de crecimiento constante de las exportaciones. A ello tiende la ley que comentamos.”<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup>Manual del Exportador Parte Tercera: Cáp. Único – Compañías y Agrupaciones Inc. K- Pag105

<sup>12</sup> Parte Décima Capítulo Único Legislación relativa a la promoción de las exportaciones. Pág. 339

### **Consortio de exportación:**

Un Consorcio es un conjunto de personas que se agrupan con una finalidad común y eligen un representante que actúa bajo las normas del mandato.

Se constituyen adoptando una forma jurídica a través de sociedades comerciales tipificadas o de cooperativas de acuerdo a la Ley de Sociedades Comerciales 22.903 o de Cooperativas de Ley 20.337 y modificatorias, en el Decreto 256/96 "CONSORCIOS DE EXPORTACION O COOPERATIVAS DE EXPORTACIÓN y COMPAÑIAS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL", desarrollado en el capítulo 2,3, y 4 de dicho Decreto.<sup>13</sup>

#### Características mas comunes :

- Los miembros pueden ser personas físicas y/o jurídicas domiciliadas o constituidas en el país, que sean productores o prestadores de un mismo producto o grupo de productos o que sean complementarios.
- La constitución, debe tener todos los requisitos exigidos por la ley que adopten.
- En lo que hace a la contabilidad, responsabilidad y administración deben estar sujeto a las normas establecidas por la forma jurídica elegida en su constitución.

<sup>13</sup> [www.infoleg.com.ar](http://www.infoleg.com.ar)



- El objeto social debe estar directamente relacionado con la exportación de los bienes o servicios que producen o prestan sus asociados.
- Su objetivo principal será exportar en forma conjunta los productos de cada empresa miembro.

Con respecto a la Provincia de San Luis no se observan por el momento ningún Consorcio o Grupo de Exportación, pero se puede destacar que las cooperativas Apícola de la Provincia, tres (3) hasta el momento, están en tratativa para formar un grupo o consorcio de Exportación a través de alguna forma jurídica, posiblemente formarían una Cooperativa de Exportación, lo que le permitiría unir fuerzas productivas y de venta en los distintos sectores de la provincia permitiendo determinar estrategias competitivas para actuar de forma eficiente y así poder abastecer diferentes mercados Internacionales.

#### Gerencia de Exportación Conjunta:

“Se consideran operaciones de exportación por cuenta y orden de terceros, aquellas encomendadas por el propietario de la mercadería a mandatarios, consignatarios u otros intermediarios, para que efectúen la venta de los bienes al exterior, por cuenta y orden del mencionado propietario”<sup>14</sup>, en consecuencia deberá considerarse que revisten el carácter de intermediación, asumiendo jurídicamente el intermediario el carácter de vendedor, emitiendo la factura de

venta así como la responsabilidad con el comprador extranjero Dichas operaciones se encuadran dentro de la Ley 22415 del Código Aduanero.<sup>14</sup>

“ La exportación por cuenta de terceros es un sistema que permite reducir costos y por ende el precio final de exportación, al evitar que determinados impuestos indirectos (IVA, ingresos brutos, impuestos internos, etc.), incidan sobre la comercialización de la mercadería que se exporta ”.<sup>14</sup>

A modo de análisis podemos decir que la forma asociativa “ **Gerencia de Exportación Conjunta** ” es una de las mas convenientes para empresas y/o productores que deseen asociarse y sin experiencia exportadora, debido a que se abaratan costos en el proceso de exportación y la operación la realizan personas especialistas en la operatoria de Comercio Exterior.

Por lo tanto aconsejamos a los empresarios y/o productores de la provincia de San Luis esta forma asociativa, ya que es una de las formas que mas se utilizan en estas épocas.

---

<sup>14</sup> “Como Exportar e Importar”, Aldo Fratafocchi

### **Joint Venture:**

Cuando hablamos de Joint Venture, podríamos decir que es una forma preliminar de asociación, o una estrategia por la cual empresas u organizaciones logran ventajas sumando competencias o capacidades.

En la actualidad, es necesario que las empresas cooperen en proyectos conjuntos que incrementen la competitividad y eficacia de los negocios. Por otro lado, las Pymes, por su infraestructura, no encuentran, en los contratos de colaboración empresaria ni en la regulación de las UTE, la forma asociativa conveniente para exportar. Para ellas una de las alternativas sería formar un Joint – Venture, en donde dos o más empresas realizan un convenio para efectuar un proyecto específico. Algunas de sus ventajas implica compartir Costos, Tecnología, Riesgos, Recursos Materiales o Humanos.

#### **Hay varias definiciones y conceptos, entre los que se encuentran:**

“ La Joint Venture es una alianza estratégica temporal entre dos o más empresas. Se formaliza jurídicamente mediante un contrato o con la constitución de una sociedad conjunta. En estas alianzas las empresas participan en las aportaciones de recursos financieros y humanos y en la gestión de las inversiones para conseguir objetivos de mutuo interés.”

“ Establecer una Joint Venture con empresas originarias del mercado de destino favorecerá el acceso a canales locales de distribución y soluciona en gran medida el posible desconocimiento del nuevo mercado.”<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> [http://www.tormo.com.ve/informacion/nuevos\\_retos/cont1\\_15\\_2.htm](http://www.tormo.com.ve/informacion/nuevos_retos/cont1_15_2.htm)



“ Se trata de una combinación de esfuerzos, hoy denominados internacionalmente “ Contratos de Colaboración ”<sup>16</sup>, donde las partes regulan sus participaciones, controlan sus aportes, riesgos, procuran beneficios y aportan pérdidas.”<sup>17</sup>

“ El Derecho Comparado, en general, reconoce que el Joint Venture puede ser una mera Joint Enterprise (es decir una reunión exclusivamente a los fines de este negocio o una colaboración que se perpetua en el tiempo), o un Joint Stock Company o Incorporated (es decir, que asume la forma de una sociedad)”<sup>18</sup>

**A la hora de formar una Joint Venture es recomendable tener en cuenta:**

**A.** “ Negociar con claridad de que forma se van a distribuir los dividendos y cual va ser su relación con el valor a ser reinvertido en el Joint Venture.

**B.** Determinar cual de los socios administrará habitualmente las operaciones, quien va a fijar los objetivos estratégicos y los criterios de distribución de utilidades.

Se recomienda la firma de contratos a largo plazo, aunque flexibles, a fin de reducir los eventuales problemas legales, en el que se prevean cláusulas sobre arbitraje.

Desde que los Joint Venture que reúnen a empresas de países diferentes, aparejan la aplicación de legislaciones extranjeras que pueden suscitar conflictos.”<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup>Harrigan, ob. Cit. p.7

<sup>17</sup>Guyenot, Jean y Kleidermacher, Arnoldo, Los agrupamientos empresarios y de Colaboración, Abaco. Buenos Aires, 1985, p.21.

<sup>18</sup> Harrigan dice que hay numerosas formas de colaboración: acuerdos informales de colaboración, participaciones accionarias en otras sociedades con dirección unificada, control sobre las operaciones, pero que solo las Joint Venture “... pueden crear una nueva entidad que posea el potencial necesario para que rinda frutos la copropiedad y la coparticipación en la gestión ” (Harrigan, Ob. Y lug cits en nota 4)

<sup>19</sup> [http:// www.buenosairesexporta.com/ce\\_asoc\\_coop.asp](http://www.buenosairesexporta.com/ce_asoc_coop.asp)

## **A continuación citamos algunas empresas asociadas a Joint Venture en la**

### **República Argentina:**

AFISA (Arla Foods Ingredients SA) sociedad entre Sancor y la cooperativa sueco-danesa Produce proteínas del suero en la provincia de Córdoba.<sup>20</sup>

Directorio de Comunicación Dinámica S.A., un Joint Venture entre Moore Corporation Limited y Correo Argentino S.A.<sup>21</sup>

Dow AgroSciences comenzó como un Joint Venture en 1989 entre el Departamento de Productos Agrícolas de Dow Chemical y el negocio de Plant Sciences de Eli Lilly.<sup>22</sup>

Según nos comentó la **C.P.N. Mayra Flores (operadora de Comercio Exterior en la Provincia de Mendoza)**, " Las Joint Venture no están reconocidas en la Ley 19.550, en cambio las UTE si lo están. No tienen personería jurídica propia, no pueden facturar por ellas mismas ni tienen un número de Cuit propio sino que cada una de las Personerías Jurídicas integrantes del Joint Venture, mantienen sus propias condiciones frente al IVA.

Se podría formar un Joint Venture entre la Cooperativa y el Consorcio, donde la Cooperativa sería responsable frente al IVA por las operaciones gravadas que realice. Con respecto al Consorcio de Exportación, los cuales tienen un especial tratamiento frente al IVA (tramitan ante la DGI unos certificados de crédito de IVA con los cuales pagan el IVA). Ellos no pagan IVA, esto no quiere decir que estén exentos, piden créditos en la AFIP / DGI y con esos créditos cubren el pago del impuesto.

---

<sup>20</sup> [www.lavozdelinterior.com/2002/0520/econo...nota98038\\_1.htm](http://www.lavozdelinterior.com/2002/0520/econo...nota98038_1.htm)

<sup>21</sup> <http://www.winstar.com.ar/home.asp>

<sup>22</sup> <http://www.dowagro.com/ar/about/argentina/index.htm>

Las exportaciones están exentas del pago de IVA, cuando facturaran el servicio / mercadería al exterior, las facturarían sin IVA. Pero, en el Permiso de Embarque (Documento de Exportación a presentar en aduana) correspondería la devolución del IVA del costo de los insumos de la mercadería exportada. Este reintegro se tramita en la aduana primero y esta luego autoriza el pago del mismo. Se tardan aproximadamente 6 meses, todo depende del presupuesto y los fondos existentes.

# A N E X O S

### 3) ANEXO

- 1- Cuadro sobre Exportaciones de los grupos según regiones ( Pág. 59 a 60)
  
- 2- Decreto 256/96 ( Pág.61 a 68)
  
- 3- Grupos exportadores de la República Argentina ( Pág. 69 a 78 )
  
- 4- Modelo de Acta de Consorcio ( Pág. 79 )
  
- 5- Presentación de los Resultados(Pág.80 a 81)

**Anexo 1:**  
**CUADRO SOBRE EXPORTACIONES DE LOS GRUPOS**  
**SEGUN REGIONES - AÑOS 1996/2001**  
*En miles de dólares*

Grupos	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Gran Buenos Aires</b>						
Bienes de capital, equipos médicos y hospitalarios...	288	288	267	366	497	686
Equipamiento hotelero, gastronómico y regalos.....	482	1.081	1.260	1.455	1.286	715
Elementos para el deporte.....	209	231	279	264	232	288
Industrial argentino de productos eléctricos – GIAPE..	4.427	5.714	5.329	4.134	4.225	4.856
Insumos, productos y equipos del sector plástico.....	1.443	1.456	2.024	1.180	1.147	1.156
Exportador de muebles.....	223	1.233	1.453	705	858	613
Exportador de libros – EDIT.AR.....	85	126	253	223	266	241
Exportador MERCOSUR de electrónica - GEME.....	211	248	396	343	858	1.312
Exportador de la construcción – GEC.....	14.739	15.187	14.724	14.173	18.760	10.452
Exportador de materiales para baños y cocinas.....	100	219	70	45	41	15
Exportador de herrajes argentinos.....	0	0	0	0	0	86
Exportador de materiales eléctricos – ARIEX.....	4.191	4.999	3.626	2.413	2.825	3.452
Total.....	26.398	30.782	29.681	25.301	30.995	23.872

<b>Provincia de Buenos Aires</b>						
Argentino de alimentos naturales & gourmet – GEAN...0	5	803	570	660	135	
Exportador de miel fraccionada – Buenos Aires.....0	30	0	0	0	0	
Exportador de alimentos de Mar del Plata.....140	165	702	75	0	0	
Total.....140	200	1.505	645	660	135	

<b>Provincia de Córdoba</b>						
Exportador de miel San Justo - Córdoba.....0	0	0	720	468	340	
Total.....0	0	0	720	468	340	

<b>Provincia de Mendoza</b>						
Alimentos "Gourmet" – Mendoza.....13	94	51	65	515	685	
Exportador de frutas secas y desecadas – Mendoza.....1.003	865	527	1.445	845	720	
Exportador de turismo receptivo – Mendoza .....2.015	2.829	2.797	3.234	5.763	6.143	
Total .....3.031	3.788	3.375	4.744	7.123	7.548	

<b>Provincia de Misiones</b>						
Exportador de madera aserrada – Misiones.....	169	360	171	793	399	2.575
Total.....	169	360	171	793	399	2.575

<b>Provincia de San Juan</b>						
Exportados de vinos – San Juan.....	0	0	0	155	216	114
Exportador de frutas frescas – San Juan.....	0	0	455	1.217	1.472	1.282
Exportador de pasas de uva – San Juan.....	4.169	4.666	4.530	6.478	5.879	4.492
Total.....	4.169	4.666	4.985	7.850	7.567	5.888

<b>Provincia de Santa Fe</b>						
Exportador de indumentaria – Santa Fe.....	52	231	255	96	519	196
Exportador de equipamiento para la industria alimenticia – Santa Fe.....	372	404	476	126	637	208
Total.....	424	635	731	222	1.156	404

<b>Total General</b> .....	34.331	40.431	40.448	40.275	48.368	40.762
----------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Fuente: Las empresas de los Grupos Exportadores<sup>23</sup>

Los distintos Grupos Exportadores de nuestro país mencionados anteriormente en dicho cuadro, demuestran su experiencia exportadora al conformarse como Grupos de Exportación, demostrando que la mayoría han evolucionado en sus exportaciones con el correr de los años.

Esto nos permitirá demostrar sus evoluciones a los futuros grupos de exportación que puedan llegar a conformarse en la provincia, como por ejemplo al futuro grupo o consorcio de miel mencionado en el punto 2.1.6 .

<sup>23</sup> [www.fundacionbankboston.com.ar](http://www.fundacionbankboston.com.ar)

anexo2:

**MINISTERIO DE ECONOMIA, OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS**

Decreto 256/96 de la modificatoria de la ley 20337 de Cooperativas

**CONSORCIOS DE EXPORTACION O COOPERATIVAS DE EXPORTACION  
COMPAÑIAS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL.**

*Publicada en el Boletín Oficial del 18/03/1996  
Número: 28258*

Compañías de Comercialización Internacional. Consorcios de Exportación o Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios. Requisitos y condiciones que deben cumplir las empresas exportadoras para acceder a las mencionadas categorías. Régimen de compensación y reintegro. Disposiciones Complementarias.

Bs. As., 14/3/96

VISTO la Actuación N° 010-001222/93 del Registro de la ex-SECRETARIA DE INGRESOS PUBLICOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, la Ley N° 23.101 y la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto sustituido por la Ley N° 23.349 y sus modificaciones, y los Decretos N° 2407 de fecha 23 de diciembre de 1986 y sus modificaciones y N° 2032 de fecha 30 de septiembre de 1991, y

CONSIDERANDO:

Que la Ley N° 23.101 en su Artículo 1, inciso g) promueve y fomenta la creación de Compañías de Comercialización Internacional y la formación de Consorcios y



Cooperativas de Exportación, con el objeto de incrementar la participación de las empresas de capital nacional en los mercados externos.

Que el Régimen que se pretende implementar requiere la determinación de los requisitos que deben cumplir las empresas para acceder a las categorías señaladas precedentemente relativos al objeto de la actividad a desarrollar y a la responsabilidad patrimonial y societaria.

Que el Artículo 41 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto sustituido por la Ley N° 23.349 y sus modificaciones, establece un Régimen de compensación, acreditación, reintegro y transferencia de los créditos fiscales derivados de la compra de bienes, servicios y locaciones que se destinaren efectivamente a las exportaciones o a cualquier etapa en la consecución de las mismas.

Que no obstante lo dispuesto en la norma mencionada en el párrafo anterior, el Artículo 43 de la citada Ley del tributo faculta al PODER EJECUTIVO NACIONAL para establecer un Régimen especial respecto del crédito fiscal proveniente de las compras de bienes destinados a la exportación, efectuadas por Consorcios de Exportación o Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios o por Compañías de Comercialización Internacional, que se constituyan con tal finalidad de acuerdo a los requisitos y condiciones que se establezcan en las normas que instrumenten su creación.

Que el aludido Régimen encuentra su marco normativo en las disposiciones del Capítulo VIII del Decreto N° 2407 de fecha 23 de diciembre de 1986 y sus modificaciones, reglamentario de la Ley del referido gravamen, estableciendo las

condiciones que deben cumplimentar las empresas exportadoras para adherir al mismo.

Que el procedimiento dispuesto tiene como finalidad compatibilizar el perfeccionamiento y eficiencia de la función de recaudación con una mayor agilización del cómputo de los créditos fiscales en las operaciones de comercio internacional.

Que el Régimen dispuesto permite lograr una efectiva reducción del número de reintegros solicitados y otorga a las empresas de bienes y servicios exportables significativas ventajas para la devolución del Impuesto al Valor Agregado, mediante la simplificación de gestiones administrativas.

Que el presente se dicta en virtud de las facultades conferidas por el Artículo 43 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto sustituido por la Ley N° 23.349 y sus modificaciones y el Artículo 2° de la Ley N° 23.101.

Por ello,

**EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA**

**DECRETA:**

**CAPITULO I**

**DE LAS COMPAÑÍAS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL**

Artículo 1° — Se denominan Compañías de Comercialización Internacional a las personas jurídicas constituidas o que se constituyan exclusivamente con el objeto de:

- a) efectuar compras en el mercado interno de productos destinados a la exportación;
- b) efectuar importaciones de productos destinados a la venta en el mercado interno;
- c) prestar todo tipo de servicios destinados al comercio internacional.

Art. 2º — Además de cumplimentar lo establecido en el artículo anterior, las Compañías de Comercialización Internacional deberán:

- a) constituirse bajo la forma de Sociedad Anónima o de Sociedad de Responsabilidad Limitada, conforme a la Ley N° 19.550 de Sociedades Comerciales y sus modificatorias;
- b) acreditar y mantener una responsabilidad patrimonial mínima de PESOS CIEN MIL (\$ 100.000.-). Dicha responsabilidad patrimonial podrá ser sustituida por avales o garantías que cumplan con este requisito;
- c) inscribirse en el Registro Nacional de Compañías de Comercialización Internacional, al que hace referencia el Artículo 6 del presente Decreto.

## CAPITULO II

## DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACION O COOPERATIVAS DE EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS

Art. 3º — Las sociedades y cooperativas constituidas en la REPUBLICA ARGENTINA y las personas domiciliadas en ella, que sean productores directos de bienes o prestadores de servicios, podrán constituir Consorcios de Exportación de Bienes y Servicios o Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios, que en adelante se denominarán Consorcios de Exportación o Cooperativas de Exportación, con el fin de:

- a) efectuar compras en el mercado interno destinadas a la exportación;
- b) efectuar importaciones de productos destinados a la exportación;
- c) prestar todo tipo de servicios destinados al comercio internacional.

Art. 4º — Los Consorcios de Exportación y las Cooperativas de Exportación deberán:

- a) constituirse conforme a la Ley N° 19.550 de Sociedades Comerciales, y sus modificaciones, o a la Ley N° 20.337 de Cooperativas y modificatoria;
- b) acreditar y mantener una responsabilidad patrimonial mínima de PESOS CIEN MIL (\$ 100.000.-). Dicha responsabilidad patrimonial podrá ser sustituida por avales o garantías que cumplan este requisito;

c) inscribirse en el Registro Nacional de Consorcios de Exportación de Bienes y Servicios y de Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios, a que hace referencia el Artículo 6 del presente Decreto.

### CAPITULO III

#### DEL REGIMEN DE COMPENSACION Y REINTEGRO

Art. 5º — Las Compañías de Comercialización Internacional y los Consorcios de Exportación o Cooperativas de Exportación, por las compras de bienes destinados a la exportación, podrán acogerse al régimen especial previsto en el Capítulo VIII del Decreto Nº 2407 de fecha 23 de diciembre de 1986 y sus modificaciones, reglamentario de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto sustituido por la Ley Nº 23.349 y sus modificaciones.

La DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA, dependiente de la SUBSECRETARIA DE INGRESOS PUBLICOS de la SECRETARIA DE HACIENDA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, establecerá las formalidades y demás requisitos que deberán cumplimentar, tanto las Compañías de Comercialización Internacional, Consorcios y Cooperativas de Exportación comprendidas en este Régimen, como los proveedores de los mismos, y ejercer en forma exclusiva la fiscalización y control del cumplimiento de los requisitos necesarios para su aplicación.

Asimismo, dicho Organismo podrá requerir el ingreso al Fisco del gravamen que hubiese sido indebidamente reintegrado, conservando al respecto todas las

facultades otorgadas por la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1978 y sus modificaciones.

#### CAPITULO IV

##### DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

Art. 6° — La SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR, dependiente de la SECRETARIA DE COMERCIO E INVERSIONES del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS habilitará un Registro Nacional de Compañías de Comercialización Internacional y uno de Consorcios de Exportación o Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios, en los que deberán inscribirse las empresas que deseen acogerse a lo dispuesto en los Capítulos I y II del presente Decreto. Asimismo, dictará las normas complementarias que se requieran para su funcionamiento, quedando facultada para eliminar de los citados Registros a aquellas empresas que no cumplimenten lo establecido en los Capítulos I y II o que resulten infractores al régimen especial previsto en el Capítulo III.

Art. 7° — Dentro de los QUINCE (15) días de entrada en vigencia de este Decreto, la SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR de la SECRETARIA DE COMERCIO E INVERSIONES del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS deberá comunicar a la DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA dependiente de la SUBSECRETARIA DE INGRESOS PUBLICOS de la SECRETARIA DE HACIENDA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y

SERVICIOS PUBLICOS la nómina de sujetos inscriptos en los Registros habilitados por el Artículo 6.

Asimismo, deberá informar sobre las eventuales modificaciones de esa nómina, por eliminación o incorporación de sujetos, dentro de los CINCO (5) días en que éstas se produzcan.

Art. 8º — Las disposiciones del presente decreto entrarán en vigencia el día de su publicación en el Boletín Oficial.

Art. 9º — Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. — MENEM. — Eduardo Bauzá. — Domingo F. Caballo.

---

**Anexo3:**  
**Grupos exportadores de la República Argentina**

**Grupo Exportador de Frutas Secas y Desecadas – Mendoza**

*Coordinador:*

*Lic. Luis Alberto Elaskar*

*Barrio Jardín Maristas Hno Whelan 2056*

*5500 - Mendoza*

*Tel.: (0261) 425 2213*

*Cel: (0261) 15 508 5100*

*E-mail: luisdya@supernet.com.ar*

*Empresas que lo componen:*

*PIHUEL S.A. (Ciruelas y uvas desecadas)*

*Sr. Jorge García Salazar*

*Ricardo Videla 1432*

*5570 - San Martín*

*Pcia. de Mendoza*

*Telefax: (02623) 420 529*

*E-mail: pihuel@sanmartinmza.com.ar*

*MONDELLO JUAN R. Y Otros (Ciruelas y uvas desecadas)*

*Sr. Guillermo Mondello*

*Pueyrredón 331*

*5570 - San Martín*

*Pcia. de Mendoza*

*Telefax: (02623) 421 306*

*E-mail: mondello@sanmartinmza.com.ar*

*FRUTASAN S.A. (Ciruelas y uvas desecadas)*

*Sr. Gerardo Sánchez*

*Casilla de Correo 08*

*5592 - La Dormida*

*Pcia. de Mendoza*

*Telefax: (02623) 493 059*

*E-mail: gerardos@sanmartinmza.com.ar*



*ALBERA, Carlos (Ciruelas desecadas)*

*Sr. Carlos Albera*

*Rivadavia 379*

*5570 - San Martín*

*Telefax: (02623) 422 565*

*E-mail: pihuel@sanmartinmza.com.ar*

*LOYMAR S.A. (Ciruelas y uvas desecadas)*

*Sr. José Omar Monte peloso*

*Santos Lugares 291*

*5582 - Ing. Giagnoni - San Martín*

*Pcia. de Mendoza*

*Telefax: (02623) 421 069*

*MAZA ANTONIO LUIS (Ciruelas, durazno y uvas desecadas)*

*Sr. Pablo Maza*

*Aramburu 153*

*5573 - Junín*

*Pcia. de Mendoza*

*Telefax: (02623) 492 208*

*E-mail: mazapl@hotmail.com*

### Grupo exportador de alimentos "Gourmet" - Mendoza

Coordinadora:

Lic. Liliana Elizabeth Gnazzo

Gutiérrez 466 Piso 5° Dpto. 1 Cdad

5500 - Mendoza

Tel.: (0261) 425 1472

Cel: (0261) 15 556 0994

E-mail: gourmet@promza.org.ar

Empresas que lo componen:

APÍCOLA EL NEVADO (Miel natural)

Sra. Marta Vernengo

Colón Bdo. Irigoyen

5620 - Gral. Alvear  
Pcia. de Mendoza  
Tel.: (02625) 42 3277

COMPLACER (Conservas Artesanales)

Sr. Héctor S. Vignoni  
Balcarce 389  
5577 - Rivadavia  
Pcia. de Mendoza  
Telefax: (02623) 443 170

DE MI CAMPO (Hierbas aromáticas)

Sra. Cecilia Zunino  
Roca S/n Barreal - San Juan  
Telefax: (0261) 420 0773  
E-mail: czunino@supernet.com.ar  
Pág. Web: www.demicampo.com.ar

EST. FRUT. CARLETTI S.A. (Cerezas al maraschino y castañas)

Sr. Alberto Carletti  
San Martín 951  
5560 - Tunuyán Pcia. de Mendoza  
Tel.: (02622) 424 605 Fax: 422 648

CARLOS INCHAURRAGA (Vinagres finos varietal Cabernet Sauvignon)

Sr. Carlos Inchaurraga  
Primitivo de la Reta 799  
5501 - Godoy Cruz  
Pcia. de Mendoza  
Telefax: (0261) 448 2892  
E-mail: inchaurraga@lanet.com.ar

VALLESOL S.R.L. (Pepinillo, pimiento morrones, pikles, etc.)

Sr. Jorge Devalle / Sr. Luis Leiva  
Aráoz 2018  
5505 - Luján  
Pcia. de Mendoza

Telefax: (0261) 496 0564

V.M. TITTARELLI (Miel natural y con nuez, almendras y avellanas)

Sr. Víctor Titarelli

Acceso Sur, Lateral Este 4559

5505 - Drumond Luján

Pcia. de Mendoza

Telefax: (0261) 496 4352

### Grupo exportador argentino de alimentos naturales & Gourmet- GEAN - Buenos Aires

Coordinador:

Sr. Luis Fernando Ramos

Avda. Santa Fe 1240 Piso 10º Dpto. C

1425 - Buenos Aires

Tel.: (011) 4813 8935

Cel. 15-5013-2716

E-mail: fernandoramos24@hotmail.com

export@naturalandgourmet.com

framos@naturalandgourmet.com

web: www.naturalandgourmet.com

Empresas que lo componen:

AGREXPO S.A. (Pastas de ajo y dientes pelados en conserva)

Sr. Juan Carlos Scartascini

Esmeralda 1066

1007 - Capital Federal

Telefax: (011) 4311 2658

E-mail: garlic@agrexpo.com.ar

ALISANA S.A. (Productos de soja)

Sr. Agustín Martignone

Acceso Oeste km. 53

1748 - Gral. Rodríguez

Pcia. de Buenos Aires

Telefax. (0237) 484 3748/46

E-mail: agustin@alisana.com

AMABLE Productos Alimenticios S.R.L. (Aceto Balsámico)

Dr. Alberto R. Borbore

Telesfora Sánchez de Benavidez 851 (Este)

5400 - San Juan

Telefax: (0264) 421 1269

E-mail: ambali@infovia.com.ar

CRIADERO ARECA (Carne de falsán)

Sr. Mario Ruiz

Avda. Armenia 3854

3400 - Corrientes

Tel.: (03783) 15 60 4391/497055

Fax: 41 1284/411285

E-mail: shirmart@infovia.com.ar

COMPAÑÍA OLIVARERA DE CHILECITO S.A. (Aceite de oliva, puro, extravirgen)

Sr. Eduardo García Gorostiaga

Melián 2067 Piso 3°

C1430EXE - Buenos Aires

Tel.: (011) 4555 3154 Fax: 4555 3154

E-mail: egg@dd.com.ar

LA SALAMANDRA S.R.L. (Dulce de leche tipo "Gourmet" y quesos)

Dr. Javier González Fraga / Ma. Soledad Villar

Cramer 4457

1429 - Capital Federal

Telefax: (011) 4703 5700

E-mail: exportaciones@salamandra.com.ar

I.A.A. S.A. "Industrias Alimenticias Argentinas" (Pizzas Congeladas lista para consumir )

Sr. Guillermo Gardelli

Ruta 8 Km. 60 Parque Industrial Pilar , Calle 24 , lote 35

Tel. : 02322- 496714 / 793 / 794

Fax : 02322- 496716

E-mail : iaasa@interar.com.ar

LOS AMORES (Helados en distintas presentaciones)

Sr. Roberto Achilli

Martín Fierro 7851

1682 - Villa Bosch

Buenos Aires

Tel.: (011) 4842 3048

E-mail: losamores1@ciudad.com.ar

Pág. Web: www.los-amores.com.ar

YORNET S.R.L. (Conservas finas de frutas y hortalizas)

Sr. Juan Manuel López Varela

Besares 3950

1430 - Capital Federal

Telefax: (011) 4545 8380/81

E-mail: yornetbuenosaires@cpsarg.com

MAXIM S.A.I.C.I. Y Finan. (Tostadas finas tipo melbatoast)

Sr. Alejandro Onassis / Sra. Mónica Onassis de Arizu

Güemes 5271 - Villa Martelli

B1603CUI - Vicente López

Pcia. de Buenos Aires

Tel.: (011) 4709 7600 Fax: 4709 6699

E-mail: info-mt@minitost.com.ar

ARGENTIA S.A. (Vinos Finos)

Sr. Gustavo Arnod / Sra. Susana Mora

Pedro Molina 475

5500 - Mendoza

Tel.: (0261) 429 1799

Fax: (0261) 429 1799

E-mail: argentia@nysnet.com.ar

Grupo Exportador de Insumos, Productos y Equipos del Sector Plástico – Buenos Aires.

Coordinador:

Sr. Luis Jorge Tranchini

Perú 359 Piso 7 Of. 709

1067 - Capital Federal

Tel.: (011) 4331 9023/4345 6610 Fax: 4334 2090

Cel.: (011) 15 4491 7392

E-mail: [impextranchini@cargen.impt.com.ar](mailto:impextranchini@cargen.impt.com.ar)

Empresas que lo componen:

BELLAST S.R.L. (Equipos para automatización y control de maquinas para la industria del plástico)

Sr. Jorge R. Caracciolo / Sr. Adrián Simoncini

H Irigoyen 2166

1870 - Gerli

Pcia. de Buenos Aires

Tel.: (011) 4218 1840 Fax: 4218 1844

E-mail: [caipe@sion.com.ar](mailto:caipe@sion.com.ar)

Pág. Web: [www.caipe.com](http://www.caipe.com)

COTIGRAF S.A. (Tintas Flexográficas)

Sr. Marcelo Girard / Sr. Pablo Lujan

Jorge Rucci Nro. 2533

B182428 - Lanús Oeste

Pcia. de Buenos Aires

Telefax: (011) 4208 2428

C y A S.R.L. (Conductores plásticos para uso eléctrico)

Sr. José López / Sr. Tomás Leonetti

Cerrito 1650

1832 - Lomas de Zamora

Pcia. de Buenos Aires

Tel.: (011) 4292 8092 Fax: 4292 7582

E-mail: [cyasrl@infovia.com.ar](mailto:cyasrl@infovia.com.ar)

INDUSTRIAS DEL PLÁSTICO LANDI Y CIA S.A. (Envases y accesorios para la industria Cosmética)

Sr. Agustín Landi

Sr. Carlos Quavanta

Rivera Indarte 1442

C1406DYD - Capital Federal

Tel.: (011) 4632 0125 Fax: 4633 0679

E-mail: [landi@sion.com](mailto:landi@sion.com)

JULIO GARCÍA e Hijos S.A. (Concentrados de pigmentos Termoplásticos)

Lic. Graciela E. García / Lic. Fabián García

Alte. Brown 824

1707 - Ramos Mejía

Pcia. de Buenos Aires

Tel.: (011) 4658 1860 Fax: 4656 3616

E-mail: julio\_garcia@infovia.com.ar

MAPACK S.A. (Maquinas y equipos auxiliares para la industria plástica y packaging)

Sr. Rodolfo M. Rolando

Av. Fco. Fernández de la Cruz 2110

1437 - Capital Federal

Tel.: (011) 4919 2972 Fax: 4919 5132

E-mail: mapack@ciudad.com.ar

MEZCLAS INDUSTRIALES S.A. (Polietilenos reticulados)

Sr. Carlos A. García del Corro / Sr. Miguel Ángel Terrel

Bulnes 464

1704 - Ramos Mejía

Pcia. de Buenos Aires

Tel.: (011) 4656 3976 ó 4464 1488 Fax: 4656 2373

E-mail: mezclas\_industriales@ciudad.com.ar

METALÚRGICA GOLCHE S.R.L. (Tornillos y camisas para inyectoras, extrusoras, sopladoras y prod. caucho)

Sr. Juan Carlos Goldscheidt / Sr. Raúl Goldscheidt

R. S. Peña 3458/74

1752 - Lomas de Mirador

Pcia. de Buenos Aires

Tel.: (011)4652 1923 ó 4454 1965 Fax: 4652 1923 ó 4454 1985

E-mail: metgolche@ciudad.com.ar

ROBERTO RODOFELI Y CÍA S.R.L. (Máquinas para la industria del plástico)

Sr. Gabriel Rodofeli / Sr. Rodolfo Rodríguez

Diagonal 78 Nro. 1446

1651 - San Martín

Pcia. de Buenos Aires

Tel.: (011) 4752 2665 ó 4752 8329 Fax: 4755 0574

E-mail: rodofeli@datamarkets.com.ar

**Grupo Exportador de Miel Fraccionada- Buenos. Aires.**

*Coordinador:*

*Lic. Ricardo Fernández Quesada*

*25 de Mayo 158 Piso 2º*

*Capital Federal*

*Tel.:011 15 4026 3802*

*Tel.:011 4331 9673*

*e-mail: rjfquesada@yahoo.com.ar*

Empresas que la componen:

Productores Apícola de Pergamino S.A.( miel fraccionada)

Sr. Federico Ruckauf / Sr. Osvaldo Premio

Luzuriaga 83

2700- Pergamino

Pcia. De Buenos Aires

Tel.: 02477 424 940 Fax:430013

e-mail:opremio@bigfoot.com – corbal@infovia.com.ar

web: www.coapiper.cjb.net

Productos de Campo S.R.L.(miel Fraccionada)

Sr. Miguel Rodríguez Kenny

Av. Alvear 1665

B1621EXO-Benavidez

Pcia. De Buenos Aires

Tel.:03327 482 698 Fax:482 674

e-mail: granmama@argentine-teypitied-honey.com

Alimentos Tres Arroyos S.A. (Miel Fraccionada)

Sr. Jorge H. Solis y Edgardo Beltrame

Alsina 221

7020\_ Benito Juárez

Pcia. De Buenos Aires

Tel.:02292 452 834

e-mail:dakatty@infovia.com.ar



web: [www.dulces\\_katty.gq.nu](http://www.dulces_katty.gq.nu)

Apícola Apicimar de Daniel Cirac ( Miel Envasada)

Sr. Daniel Cirac

Yerbal 2280 Piso 5º Dpto. B

1406- Capital Federal

Tel.:011 4633 3485 155002 3317

Fax:011 4633 1617

e-mail:[apicimar@hotmail.com](mailto:apicimar@hotmail.com)

web:[www.apicimar.mercosur.com](http://www.apicimar.mercosur.com)

### COEX Productos medicinal (Cooperativa de Exportación)

Pirovano 142 (B1832ASD)

L. de Zamora Pcia. Bs. As.

Tel.:011 4392-0843

Fax:011 4392-0843

Web: [www.coex.com.ar](http://www.coex.com.ar)

### Mieles Santiagueña (Consortio de Exportación )

Avellaneda 133 1º Piso Of.35

4200 – Santiago del Estero

Tel.:0385 490 3203

Telefax: 0385 422 0941 / 421 5366

e-mail: [mielessantiaguenas@interlap.com.ar](mailto:mielessantiaguenas@interlap.com.ar)

**Anexo 4:**

**ACTA MODELO DE CONSTITUCION DEL CONSORCIO**

En la ciudad de \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_ del  
año \_\_\_\_\_ reunidos en \_\_\_\_\_ los señores cuyos  
apellidos, nombres y empresas que representan se consignan a continuación:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ manifiestan que en su carácter de fabricantes  
de \_\_\_\_\_ acuerdan y deciden constituir un Consorcio de  
Exportación de Bienes y Servicios que se denominara  
\_\_\_\_\_ y que funcionara conforme a las  
previsiones de la Ley y demás disposiciones legales. Para cumplimentar esta  
decisión en la forma, en los términos y en los plazos mas convenientes, adoptan  
las siguientes resoluciones:

1. Designar a los miembros del Comité de Organización, en la persona de los  
Señores \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. Proponer \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ los \_\_\_\_\_ señores  
\_\_\_\_\_ en su calidad de apoderados y representantes de las empresas  
abastecedoras de insumos y materias primas  
\_\_\_\_\_ respectivamente, participen del consorcio  
de calidad de miembros adherentes.
3. Elegir y designar a los miembros del consorcio que constituirán cada una de  
las siguientes comisiones preparatorias: a) de presupuesto e inversión; b) de  
asuntos contractuales, estatutos y reglamento; c) de abastecimiento, diseño y  
producción para la exportación; d) de sistemas de comercialización y  
administración.

Las comisiones indicadas dispondrán de \_\_\_\_\_ días a partir de esta fecha  
para entregar sus dictámenes al Comité de Organización.

Para asegurar sus objetivos las comisiones y el Comité se reunirán no menos de  
una vez por semana. Las comisiones, a su vez, informaran semanalmente sobre el  
adelanto de sus tareas al comité de Organización.

## Anexo 5:

### Presentación de los Resultados

En el desarrollo de este último punto, se adjunta en formato de CD, la **Base de Datos** ya finalizada.

Cabe destacar que es favorable contar con dicho sistema informático ya que nos *permite una mayor difusión* de las Oportunidades Comerciales de los productos seleccionados exportables de la Provincia de San Luis, en donde se establecen las demandas, importadores y aduanas nacionales.

El mencionado CD esta dirigido a productores y empresas potenciales exportadoras (Pymes) de la Provincia, que no se encuentran *inscritas de manera gratuita* en el sitio de la Fundación Export-Ar, ya sea por desconocimiento de dicha *entidad o por carecer de acceso a Internet*. En el sito de la mencionada *Entidad*, <http://export-ar.org.ar>, tienen información sobre *oportunidades comerciales, perfiles de mercado, listado de importadores por posición arancelaria, en donde se puede ampliar la información del CD*.

*Es importante destacar que la Base de Datos cuenta con toda la información general referida a dichas demandas, en donde las exigencias de los importadores, de cada oportunidad comercial, están determinadas en la posición arancelaria demandada, la descripción del producto, cantidades, unidad de medida, forma de pago y en las observaciones de cada una de ellas. Además, se puede observar, que en varios casos el producto no se demanda en la forma que se produce, el cual tendrá que adecuarse para su posterior exportación.*

El sistema cuenta con instalación automática, lo cual no requiere de un instructivo, permitiéndole a los productores y/o empresas (Pymes) su fácil acceso.

Cabe destacar que las publicaciones en Internet [www.sanluis.gov.ar](http://www.sanluis.gov.ar) y en los diferentes medios publicitarios de la provincia, son de interés general ya que en las mismas solo se publica el producto y país demandante.