

Los consorcios de exportación en Argentina

Marta Bekerman

Marcelo Wiñazky

Nicolás Moncaut

Centro de Estudios de la
Estructura Económica
CENES - UBA



Principales dificultades ligadas a las fallas de mercado que enfrentan las PyMEs

- Economías de escala.
- Heterogeneidad tecnológica.
- Asimetrías de información.
- Problemas de coordinación.
- Racionamiento en el mercado crediticio.
- Altos costos de transacción.
- Escasa inversión en capacitación.

Los consorcios como respuesta a las dificultades exportadoras de las PyMEs

- Permite despertar mayor interés en los potenciales compradores,
- Incrementa la escala de producción aprovechando los rendimientos crecientes.
- En materia de desarrollo tecnológico, los riesgos a asumir serán menores y los fondos totales destinados serán mayores, logrando mejores resultados,
- Se comparten los gastos para acceder a nueva información sobre mercados de destino, reduciendo costos y tiempo.

Los consorcios como respuesta a las dificultades exportadoras de las PyMEs

- Se comparte el costo de gerenciamiento en la figura del coordinador.
- Menores costos en materia logística al hacer envíos conjuntos.
- Reducción del “costo de inexperiencia”.
Aprendizaje en conjunto.
- Mejor acceso a distintos servicios y a costos más competitivos.

EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

- **ITALIA**

- Marco jurídico que data de 1974. Diversos instrumentos de apoyo a las actividades de promoción de los consorcios.
- Fuerte rol de la FEDEREXPORT. Ley 83/1989.
- Consorcios para la internacionalización (cambio normativo en 2012): apoyos para la importación conjunta de materias primas e insumos, capacitación, calidad, etc.

EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

- **ESPAÑA**

- Instituto de Comercio Exterior de España (ICEX).
- El porcentaje de ayuda del ICEX durante 3 años es del 40% para los denominados “conceptos apoyables”:
 - i) gastos de estructura;
 - ii) gastos de promoción en el exterior;
 - iii) gastos de defensa jurídica de la marca y homologación.

- **AMERICA LATINA: Perú, Uruguay y Ecuador**

- Desarrollo incipiente con fuerte participación de la ONUDI.

LA EVOLUCION DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACION EN ARGENTINA

- **1ra etapa: 1968-1976.** La creación de los primeros consorcios de exportación.
- **2da etapa: 1984-1991.** la década del '80 y la Ley N° 23.101 de Promoción de Exportaciones.
- **3ra etapa:** a partir de 1998. La más destacada por la cantidad y permanencia de los consorcios de exportación.

**Grupos exportadores del Programa
Fundación Exportar - Fundación ICBC
(1998-2012)**

Año	Exportaciones (millones U\$S)	Cantidad de grupos	Cantidad de empresas	Variación % Exportaciones	Variación % Grupos	Var. % Empresas
1998	3	3	30	-----	-----	-----
1999	16	7	65	433,3	133,3	116,6
2000	26	12	123	62,5	71,4	89,2
2001	41	25	214	57,7	108,3	73,9
2002	70	29	231	70,7	16	7,9
2003	61	34	260	-12,8	17,2	12,5
2004	100	37	288	63,9	8,8	10,7
2005	117	41	300	17	10,8	4,1
2006	156	49	354	33,3	19,5	18
2007	145	46	315	7	-6,1	-11
2008	167	50	337	15,1	8,7	6,9
2009	138	54	345	-17,3	8	2,3
2010	161	61	406	16,6	12,9	17,6
2011	207	61	396	28,5	0	-2,4
2012	197	56	339	-4,8	-8,2	-14,4

Año de creación de los grupos

- 1 grupo se creó en 2000 (1,78%)
- 3 grupos se crearon en 2001 (5,36%)
- 1 grupo se creó en 2002 (1,78%)
- 2 grupos se crearon 2003 (3,57%)
- 2 grupos se crearon 2004 (3,57%)
- 1 grupo se creó en 2005 (1,78%)
- 3 grupos se crearon en 2006 (5,36%)
- 1 grupo se creó en 2007 (1,78%)
- 5 grupos se crearon en 2008 (8,93%)
- 5 grupos se crearon en 2009 (8,93%)
- 8 grupos se crearon en 2010 (14,28%)
- 15 grupos se crearon en 2011 (29,79%)
- 9 grupos se crearon en 2012 (16,10%)

Año de creación de los grupos

- El 75% de los grupos exportadores (42) se crearon a partir de 2008.
- Además, solo 5 grupos (9%) tienen más de 10 años de antigüedad.
- Otros 9 grupos (16%) fueron creados entre 2003 y 2007.

Grupos que dejaron de funcionar

- En el ámbito del Programa de la Fundación ICBC – Fundación Exportar, desde **1998** y hasta mediados de **2013**, se crearon **188 grupos**, por lo que unos **125 grupos son los que dejaron de funcionar en ese período** (algo más del **66%** de los que se constituyeron).
- A junio de 2013 había 63 grupos activos.

OTROS PROGRAMAS

- UIA (Programa AL INVEST IV; 2009-2013): se constituyeron 16 grupos asociativos.
- SEPYME.
- Fundación Gas Natural Ban.
- Fundación Banco Credicoop.

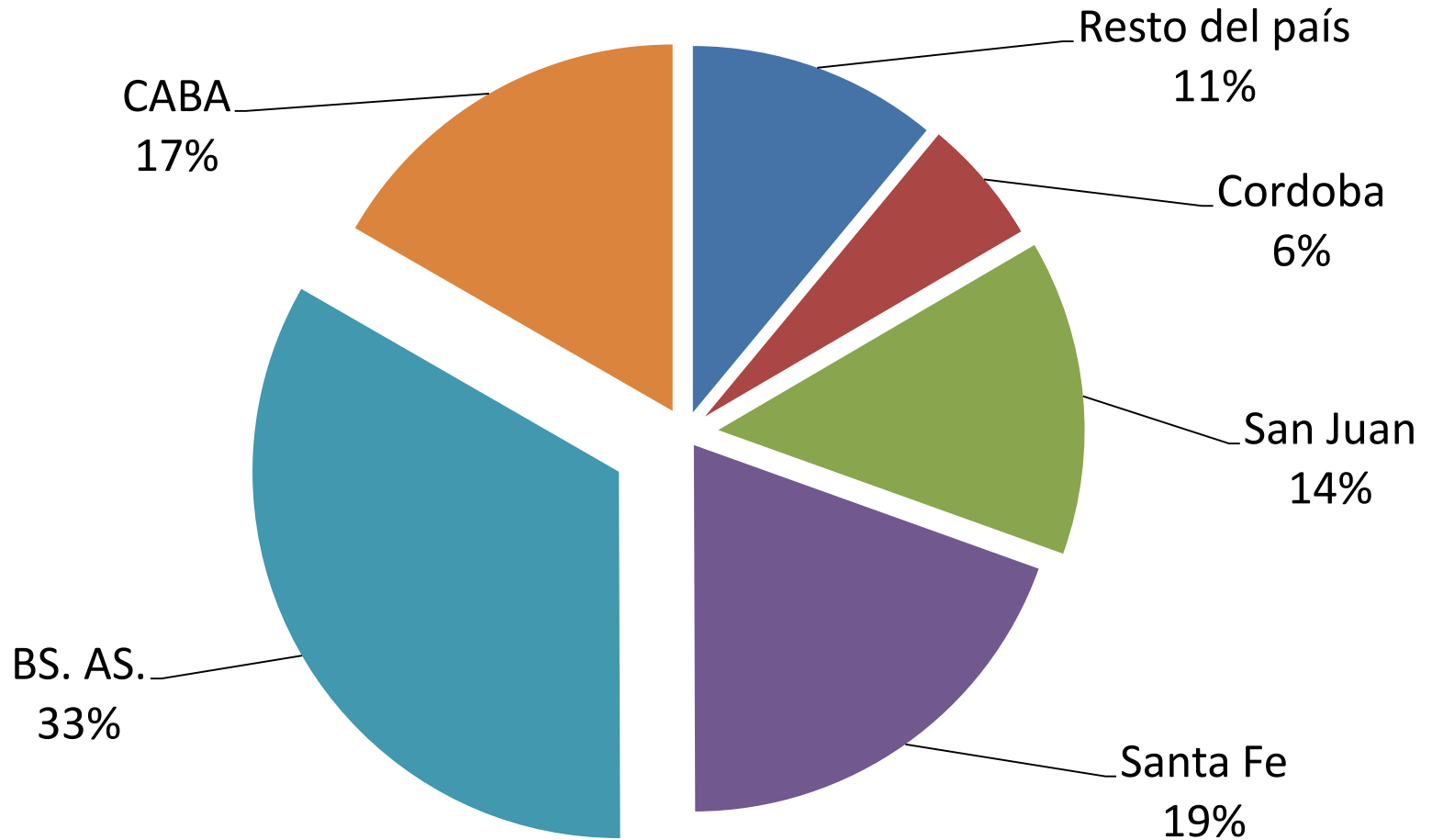
ENCUESTA REALIZADA A 36 CONSORCIOS DEL PROGRAMA FUNDACION EXPORTAR – FUNDACION ICBC

**Agradecemos a la Fundación ICBC por la
colaboración en la realización de la encuesta**

ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA

- El 69% de los consorcios tienen una antigüedad mayor a 2 años.
- Todos presentan un carácter monosectorial.
- La mayor parte (86%) no han adoptado ninguna forma jurídica. El resto ha optado por la figura de consorcio de cooperación (Ley N° 26.005).
- La mayoría (50%) está constituido por entre 6 y 7 empresas.

Gráfico Nº 1: Distribución geográfica de los consorcios de la muestra



SECTORES PRODUCTIVOS

Sector	Participación
Productos alimenticios	33%
Maquinaria e implementos agrícolas	12%
Servicios (software, turismo, otros.)	10%
Aparatos y equipamiento eléctrico	7%
Máquinas para la industria de la alimentación	5%
Manufacturas textiles	5%
Manufacturas de cuero	5%
Ferretería	5%
Producción y Posproducción de servicios Audiovisuales	2%
Muebles	2%
Materiales de construcción	2%
Juguetes	2%
Herrajes y Complementos	2%
Elementos de Protección Personal	2%
Biotecnología	2%
Autopartes	2%

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

Destino	%
Mercosur + Chile	64%
Estados Unidos + Canadá	36%
Resto de América Latina y Caribe	31%
Unión Europea	31%
Resto de Europa	17%
Africa	17%
China	6%
Resto de Asia	3%
Oceanía	3%

Gráfico Nº 4: Actividades promocionales llevadas a cabo por los consorcios de la muestra (2012)

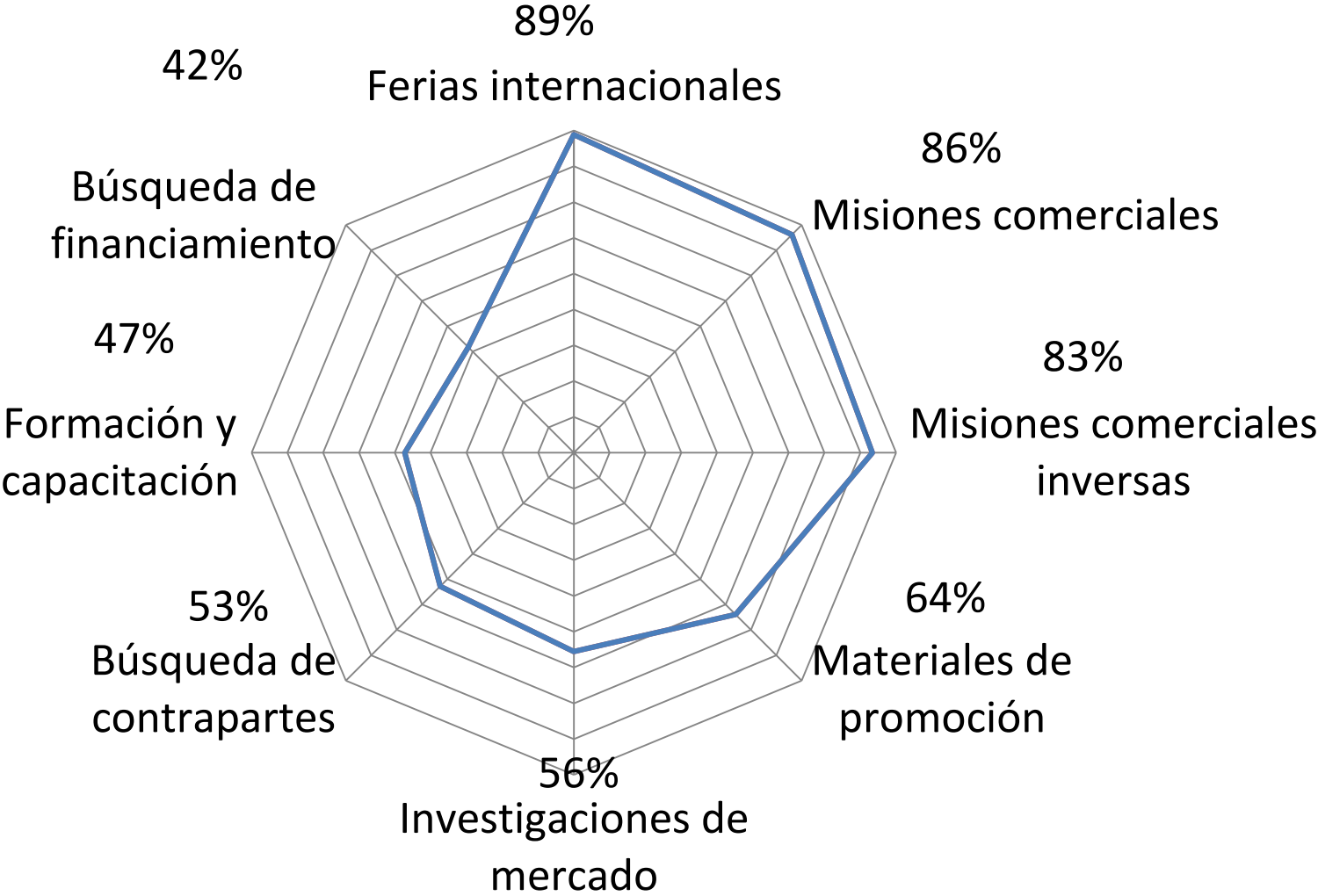


Gráfico N° 5: Principales obstáculos para la exportación según los grupos encuestados

(1 = baja incidencia; 5 = alta incidencia)

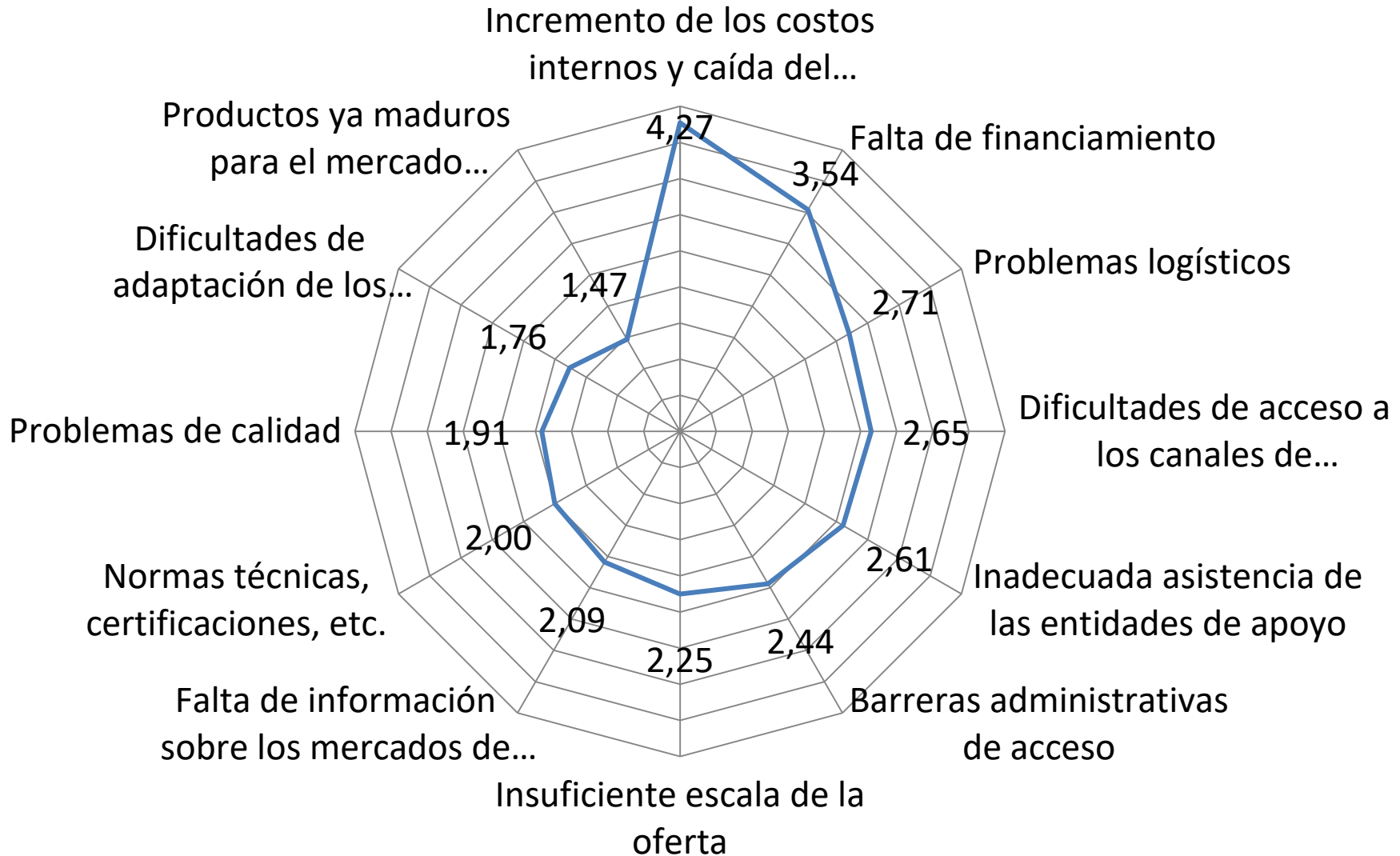


Gráfico N° 6: Factores críticos para ser más competitivos según los grupos de la muestra

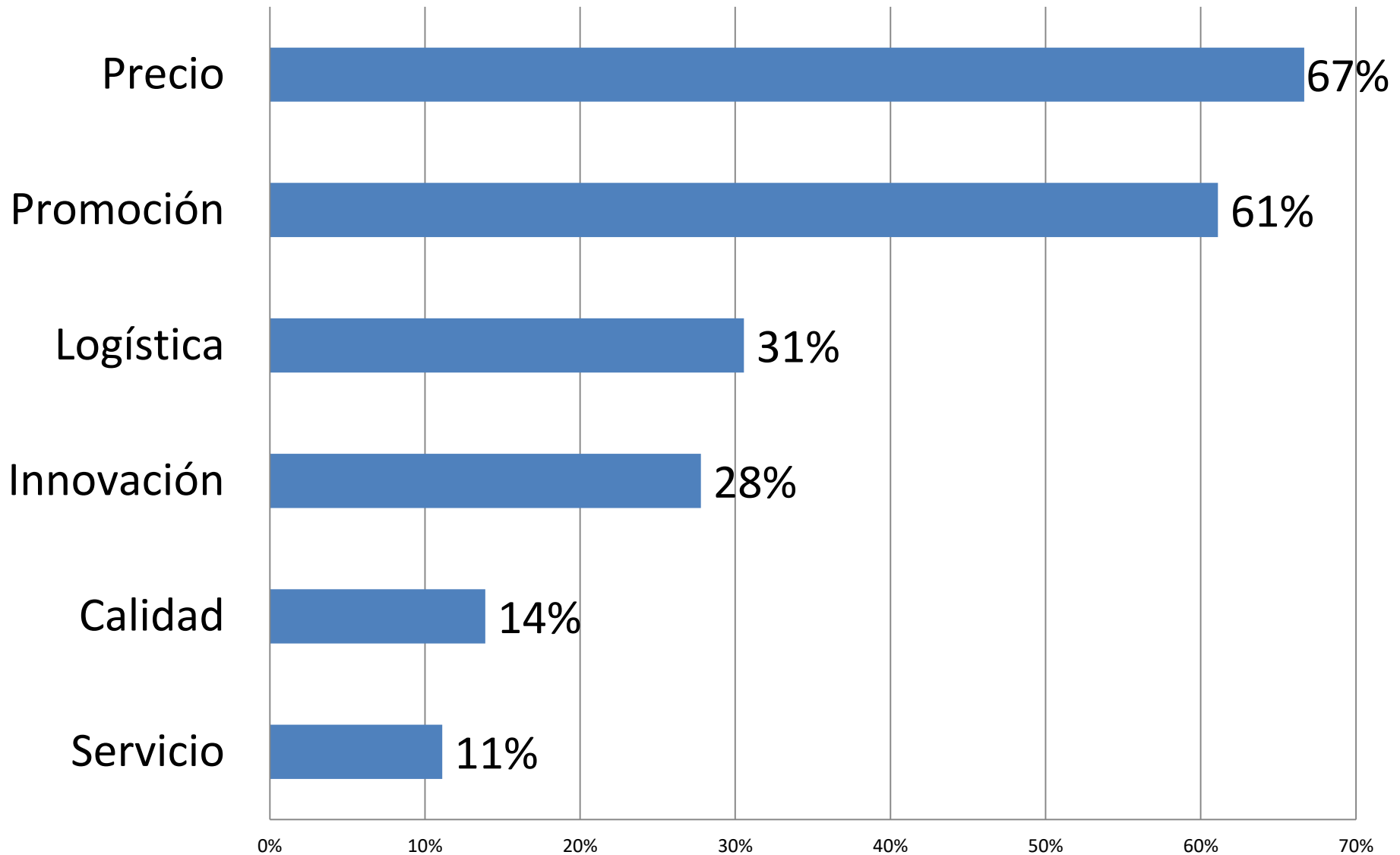


Gráfico N° 7: Ventajas de la colaboración / asociatividad según los grupos de la muestra

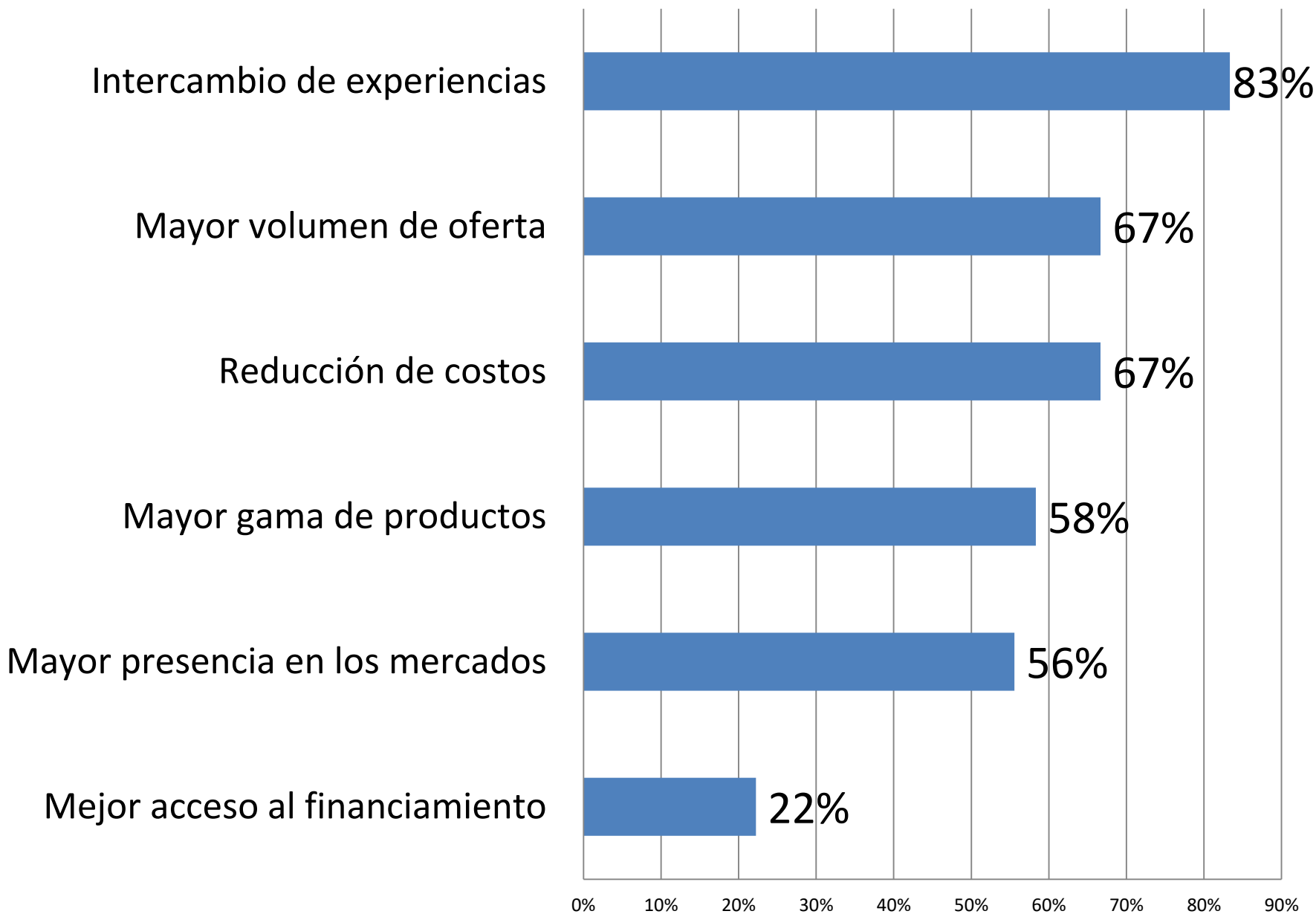


Gráfico 8: Factores de éxito en la etapa post conformación según los grupos encuestados

1 = Baja incidencia; 10= alta incidencia

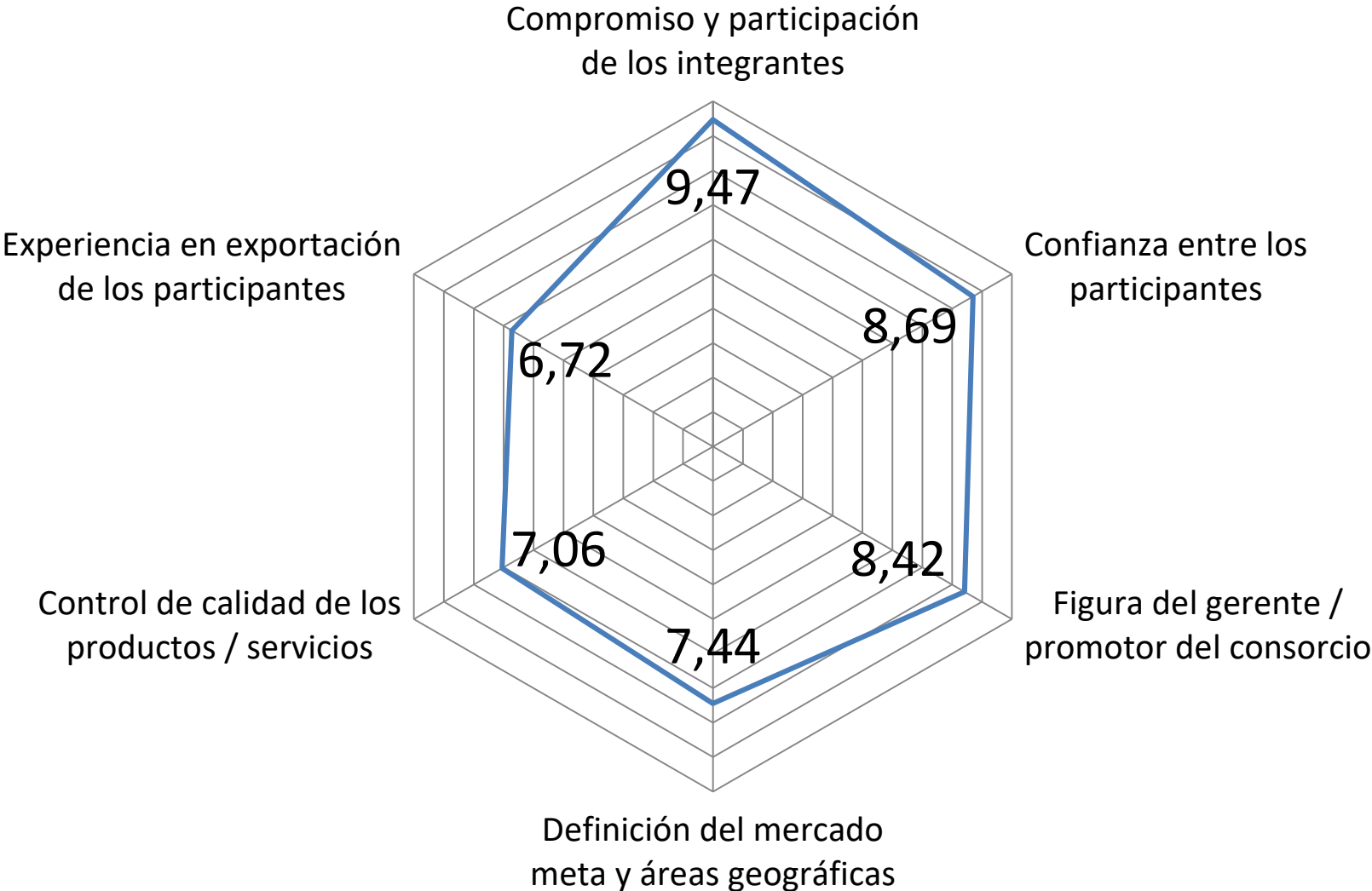
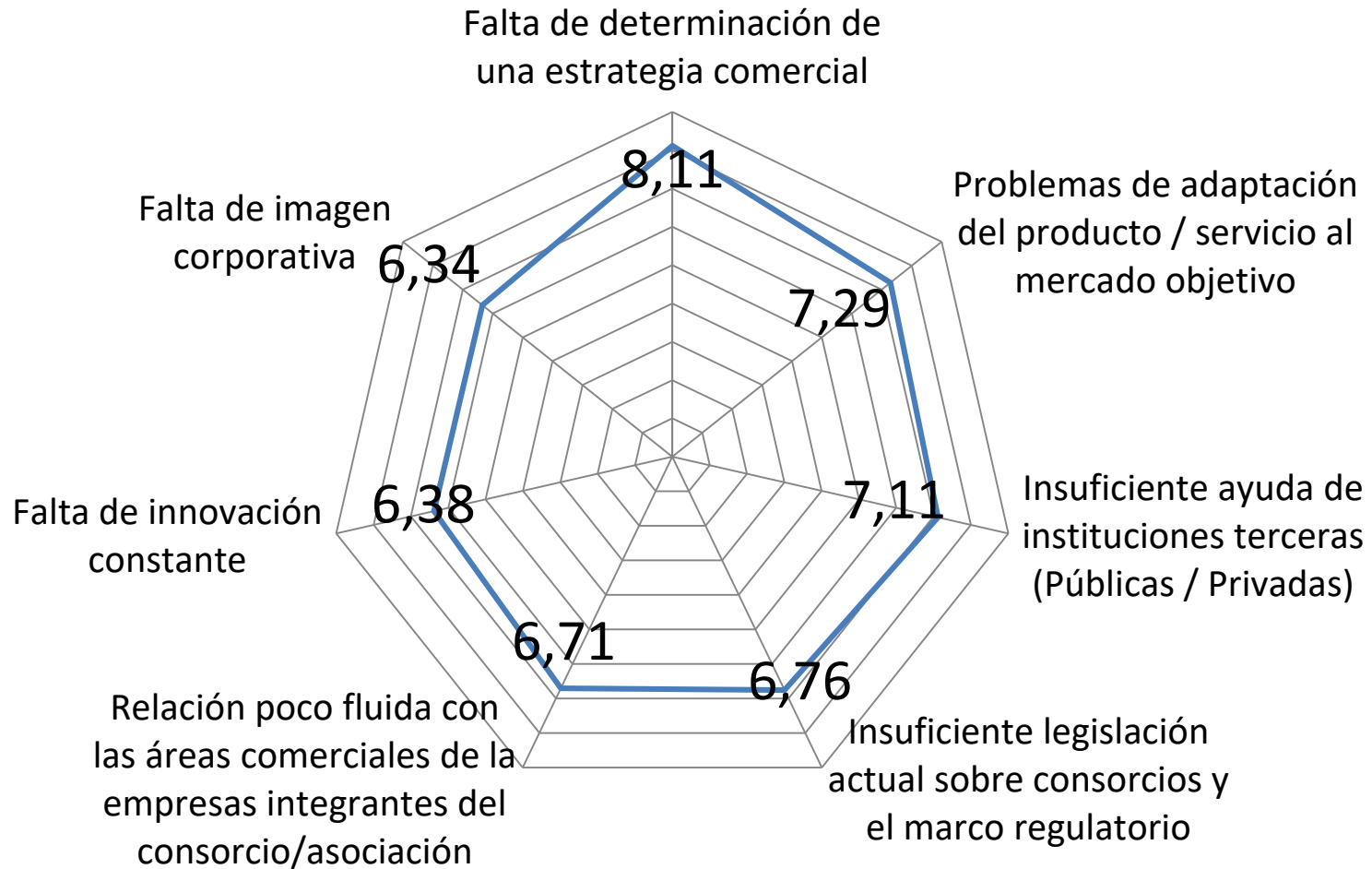


Gráfico 9: Factores de fracaso en la etapa post conformación según los grupos encuestados

1 = Baja incidencia; 10 = alta incidencia



CONCLUSIONES

- La última etapa (1998-2013), es la más dinámica por la cantidad de consorcios que se han conformado.
- Rol del programa Fundación Exportar y Fundación ICBC.
- Persisten límites establecidos por el marco regulatorio. Marcadas diferencias con las experiencias de Italia y España.

CONCLUSIONES

- Según las encuestas realizadas, el consorcio de exportación es una herramienta muy útil para promover las exportaciones de las empresas PyMEs.
- Pero es necesario tomar en los factores críticos de éxito y de fracaso que se derivan de la encuesta realizada.

Asignaturas pendientes y políticas

- Legislación específica para la creación y consolidación de los consorcios tomando en cuenta las experiencias internacionales:
 - Financiamiento y apoyo para actividades de promoción.
 - Certificación de normas de producto de las empresas de los consorcios.
 - Desgravación del IVA para las operaciones de las empresas con los consorcios.

Asignaturas pendientes y políticas

- Profundizar la coordinación entre los organismos de promoción públicos y privados
- Promover la cooperación entre consorcios del mismo o de distintos sectores para actividades promocionales u otras
- Fomentar el intercambio de información y la difusión de las experiencias exitosas