

ASOCIATIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR



LA ASOCIATIVIDAD EMPRESARIA es un mecanismo de cooperación flexible entre empresas, donde cada uno, sin perder su autonomía, decide voluntariamente participar de un esfuerzo conjunto para la obtención de objetivos comunes.

EXPORTACIÓN MÉTODO CORPORATIVO

VENTAJAS

- MAYOR PODER COMERCIALIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN.
- COSTOS MAS BAJOS
- SE FORMA ESTRUCTURA ESPECIALIZADA CE
- ACCESO A NEGOCIOS QUE EN FORMA INDIVIDUAL SON IMPOSIBLES

DESVENTAJAS

- PROBLEMAS DE RELACIÓN (INDIVIDUALISMO)
- GERENCIA (DEBE SER NEUTRAL)
- PROBLEMAS IMPOSITIVOS
- FALTA DE UN MARCO REGULATORIO

AREAS ASOCIATIVAS DE LA FUNDACION EXPORTAR

Consortios de Exportación

Asociaciones para la valorización y
defensa de productos

TIPOS DE CONSORCIOS

- Consorcio de Ventas
- Consorcio de Promoción
- Consorcio Mixto

CONSORCIOS O GRUPOS DE EXPORTACIÓN

“UN CONSORCIO DE EXPORTACIÓN ES UN AGRUPAMIENTO DE EMPRESAS PARA UNIR SINERGIAS, Y AUMENTAR SU COMPETITIVIDAD A LA VEZ QUE REDUCE LOS RIESGOS Y COSTOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN”

MISIÓN DEL CONSORCIO

**“UNIR ESFUERZOS PARA ACCEDER
AL MERCADO INTERNACIONAL”**

ALGUNOS ASPECTOS QUE MOTIVAN LA CREACIÓN DEL CONSORCIO:

- FALTA PERSONAL ESPECIALIZADO EN COMERCIO EXTERIOR
- FALTA DE INFORMACIÓN SOBRE MERCADOS EXTERNOS
- FALTA PODER CONTRACTUAL CON PROVEEDORES, CLIENTES, EMPRESAS DE SERVICIOS
- FALTA VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN PARA GRANDES COMPRADORES
- AUMENTAR LA OFERTA EXPORTABLE

VENTAJAS

- REDUCCIÓN COSTO INEXPERIENCIA (SE APRENDE EN CONJUNTO)
- PENETRACIÓN EN NUEVOS MERCADOS
- MAYOR SEGURIDAD POR DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS
- PLANIFICACIÓN A LARGO PLAZO
- AUMENTO DE LOS MÁRGENES DE UTILIDAD

VENTAJAS

- REDUCCIÓN DE LOS GASTOS GENERALES DE EXPORTACIÓN
- POSIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA MARCA CONJUNTA
- POSIBILIDAD DE MEJORAR FORMA Y PRESENTACIÓN DE LOS ENVASES Y EMBALAJES
- PROMOCIÓN MAS EFICAZ CON COSTOS REDUCIDOS (PÁGINA WEB, CATÁLOGOS, PARTICIPACIÓN EN FERIAS)
- DESPERTAR MAYOR INTERÉS EN COMPRADORES EXTRANJEROS

ETAPAS DE FORMACIÓN DEL CONSORCIO

- SENSIBILIZACIÓN
- PREPARACIÓN
- IMPLEMENTACIÓN
- CONSOLIDACIÓN

SENSIBILIZACIÓN

- Identificación del Sector
- Identificación de los candidatos
- Inscripción al proyecto a través de la ficha técnica

PREPARACIÓN

- Selección de empresas
- Diseño del programa de capacitación
- Realización de la capacitación
- Definición del grupo
- Elaboración acta constitutiva del consorcio

IMPLEMENTACIÓN

- Elaboración de un reglamento interno
- Identificación capacidad competitiva
- Elaboración de un plan de negocios
- Examen, aprobación e implementación del plan

CONSOLIDACIÓN

- Realización de actividades de promoción y asistencia.
- Negociaciones por las empresas.
- Realización de negocios
- Nuevos proyectos y nuevas posibilidades

EL COORDINADOR

- Es una pieza clave en el funcionamiento del consorcio.
- El éxito del consorcio se debe mucho a la capacidad empresarial, conocimientos técnicos y organizativos del coordinador.
- La principal actitud o cualidad debe ser la capacidad para concensuar opiniones.

REQUISITOS

- Título universitario en comercio exterior
- Capacitación continua (acreditable) en CE
- Dominio de un segundo idioma (inglés, portugués, etc)
- Experiencia en materia de comercialización internacional en el sector
- Capacidad de armonizar los diferentes intereses individuales de las empresas de forma que no se impongan por sobre los intereses u objetivos del grupo
- Habilidad para diseñar y ejecutar estrategias y acciones de marketing internacional

FINANCIAMIENTO DEL COORDINADOR

- Fuentes oficiales de financiación.
- Contribución anual de los asociados.
- Cuota de participación al fondo del consorcio.
- Venta de servicios
- Eventuales comisiones sobre ventas al exterior de productos de los consorciados
- Otras según reglamento interno

PRINCIPALES PROBLEMAS DEL CONSORCIO

- Independencia frente a la agrupación
- Productos que compiten entre sí por distribución de los pedidos
- Diferencia de los tamaños de las empresas
- Dificultades en la toma de decisiones
- Cambios en la composición del consorcio

COMO HACERLO

- Confianza con quién organiza el consorcio
- Resignar el individualismo
- Recursos humanos adecuados
- Visión a mediano y largo plazo
- Elaborar un plan de negocios
- Actitud de una empresa no debe perjudicar a las demás
- Establecer un consejo de ética

COMO HACERLO

- Integración de la gerencia con cada uno de los participantes
- Respetar el reglamento interno
- Tener un presupuesto para invertir en acciones conjuntas
- Realizar viajes y ferias en forma grupal
- Compartir información

PRINCIPALES FACTORES DEL ÉXITO DEL CONSORCIO

- INTEGRACIÓN ENTRE LOS PARTICIPANTES
- LIDERAZGO DEL COORDINADOR
- REGLAMENTO INTERNO BIEN ELABORADO
- UN PLAN DE NEGOCIOS CON BASES SÓLIDAS

Grupos Exportadores

Fundación Exportar – Bank Boston

REQUISITOS

- Grupo entre 5 y 15 empresas
- Experiencia exportadora de algunas empresas
- La producción grupal debe pertenecer al mismo sector y tener un solo canal de comercialización
- Debe tratarse de productos con valor agregado
- Designar un coordinador, que produzca un informe mensual y concorra a las reuniones mensuales de las Fundaciones
- Coordinadores deben proyectar plan de acción grupal
- Los coordinadores deben reunirse periódicamente con los integrantes de su grupo (mínimo mensual)

Grupos Exportadores Fundación Exportar – Bank Boston

PRINCIPALES ACCIONES

- Solicitud de perfiles de mercado
- Agendas de Negocios
- Participación en ferias
- Respaldo Institucional

VENTAJAS DEL CONSORCIO DE COOPERACIÓN ***(Ley 26.005)***

- *Ventajas y beneficios comerciales y empresariales*
- *Ventajas y beneficios jurídicos.*
- *Situación impositiva frente al IVA.-*

GRUPOS DE EXPORTADORES

AÑO	GRUPOS	CANT.EMPRESAS	EXPORTACIONES
2002	29	231	67,3 M u\$s
2003	34	260	77,8 M u\$s
2004	37	288	100,4 M u\$s

www.exportar.org.ar



E-mail: aao@mrecic.gov.ar

Ing. Oscar Alexandro