

Maestría PyMEs UNGS

*Consortios de PyMEs para la  
Exportación: Principales programas en la  
Argentina, descripción y evaluación de  
desempeño.*

Julio 2007

Lic. Reynolds, Germán

Lic. Zunini, Hernan

## **Introducción**

En los últimos años el apoyo a los consorcios de exportación de pequeñas y medianas empresas ha cobrado relevancia como instrumento de promoción a la actividad de estas firmas. Orientados por el exitoso caso italiano donde los consorcios de exportación son actores principales del comercio internacional, varias iniciativas públicas y privadas vuelcan esfuerzos a constituir y estimular el desarrollo de consorcios de exportación como medio para superar varias de las restricciones que este tamaño de empresas enfrentan al intentar exportar.

El presente trabajo estudia los principales instrumentos de promoción de consorcios de exportación que se desarrollan en la Argentina y propone evaluar la importancia de este apoyo a la luz del desempeño y dinámica exportadora de los grupos beneficiados.

El trabajo comprende en la primera parte la presentación de un marco teórico que sustenta el uso de este instrumento, considerando definición, tipos y características de los consorcios.

En la sección posterior se revisa y analizan algunos inconvenientes de la legislación en la que se desarrollan los consorcios de exportación.

Seguidamente, se hace un repaso por la experiencia Italiana que es el constante marco de comparación para este fenómeno.

Luego se describen tres programas que impulsan la formación y el estímulo de los consorcios de exportación, el programa de la Fundación BankBoston en conjunto con la Fundación Exportar, el programa Proargentina, esfuerzo de la Secretaría Pyme de la Nación, y el programa impulsado por el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. La descripción de los programas se focaliza en los objetivos, destinatarios y recursos utilizados, así como en las actividades que éstos realizan. Se incluyen además algunos resultados obtenidos. En esta sección también se presentan como instrumentos de apoyo a los grupos exportadores la Ley de Consorcios instrumentada en la Provincia de Santa Fe y a la Asociación de Coordinadores de Grupos y Consorcios de Exportación de la República Argentina.

En la sección siguiente se analizan los resultados obtenidos por algunos consorcios y se presentan algunos indicadores sencillos para su evaluación en contraste con datos sectoriales y agregados nacionales.

En las conclusiones se retoman las observaciones anteriores y se intenta evaluar el fenómeno desde una visión sistémica tratando de identificar sus debilidades y potencialidades.

Para la realización de este trabajo se presentaron en principio algunos obstáculos, no existe hasta el momento un registro unificado de Consorcios de Exportación argentinos y el material bibliográfico publicado es muy escaso, sin embargo, dada la dinámica operativa de estos programas, puede encontrarse una gran cantidad de documentos de trabajo, presentaciones y boletines informativos, que ayudan a

compensar en parte el déficit anterior. Las otras fuentes para la realización de este documento se constituyeron, por una parte, con entrevistas telefónicas a los responsables de cada uno de los programas y de la Asociación de Coordinadores, el contacto vía e-mail con ellos y con los coordinadores de varios grupos exportadores y la asistencia a conferencias informativas. Por otra parte, se acudió a los textos de las normas legales que afectan la actividad y en varias ocasiones se seleccionan y transcriben aquellos artículos que resultan más relevantes para nuestro estudio y para la comprensión de la materia.

### **Internacionalización de las Pymes y Consorcios de Exportación.**

Establecer una presencia exitosa en mercados extranjeros es para las Pymes mucho más difícil que hacerlo en los mercados internos. Estas suelen verse disuadidas de exportar por lo complejo del negocio de exportación y los grandes riesgos que implica. Sin conocimientos y preparación significativos, los intentos de exportar difícilmente resulten en una experiencia exitosa y pueden incluso poner en riesgo la estabilidad financiera de la empresa en su conjunto. Los mercados extranjeros tienen sus particularidades y requisitos estrictos. No sólo abarcan la demanda de los consumidores, sino además las obligaciones técnicas y regulatorias de los países receptores. Parece entonces que insertarse en los mercados externos exige conocimiento y adaptaciones, tanto del producto como del precio, además implica una serie de costos asociados a la gestión por el intento de internacionalizarse.

Un consorcio de exportación se entiende como *“un acuerdo de colaboración entre pequeñas y medianas empresas de tamaño homogéneo, que fabrican productos o prestan servicios similares o complementarios, o comparten el canal de comercialización internacional, que tiene como objetivo principal posibilitar que la unión de todas las capacidades permita realizar exportaciones beneficiosas para todos sus integrantes, conservando cada empresa total independencia para actuar en el mercado interno, y subordinando su actuación en los mercados externos”*.(M. Scévola, 2006)

Es esta unión de capacidades la que facilita la inserción internacional, porque al unir sinergias se pueden reducir los riesgos y los costos de internacionalización, esto último debido a la posibilidad de distribuir entre los participantes los gastos de mantenimiento de un departamento de exportación, sueldos de personal de gestión e investigación de mercados, honorarios de consultores, gastos de documentación y administración en general. Además, el consorcio puede brindar la fuerza, la organización y el personal necesarios para intentar penetrar en mercados más difíciles y competitivos. Por otra parte, los consorcios pueden contribuir al acceso a nuevos tipos

de compradores básicamente a través de la adaptación o modificación de los productos y aumentando la calidad de los mismos; ampliando la capacidad o volumen de exportación, de manera que se puedan atender pedidos de mayor importancia o mediante la provisión de productos complementarios. Asimismo, las empresas participantes pueden conseguir en relativamente poco tiempo un conocimiento de las técnicas de comercio exterior que les demandaría años conseguir si exportasen en forma independiente.

Los miembros de un consorcio de exportación conservan su autonomía financiera, jurídica y de gestión. De esta manera las empresas pueden hacer cumplir sus objetivos estratégicos agrupándose en una entidad jurídica separada que no implica la pérdida de identidad de ningún miembro. Esto constituye la diferencia principal entre los consorcios y otros tipos de alianzas estratégicas. De esta manera un consorcio difiere de una fusión en el sentido de que todas las empresas participantes conservan su condición jurídica inicial y la administración de cada empresa conserva su independencia. (Organización de la Naciones Unidas Para el Desarrollo Industrial. Viena, 2004).

Siguiendo los conceptos de la SEPYME, las ventajas de participar en consorcios de exportación pueden ser:

- Minimizar el costo de la inexperiencia
- Incorporar nuevos conocimientos y habilidades
- Reducir el costo de acceso a la información
- Tener mejores posibilidades para acceder a nuevos mercados y consolidar los existentes
- Economías de escala en actividades de promoción, logística, comercialización
- Lograr un mayor poder negociador contractual
- Trabajar con una imagen de marca fuerte
- Tener mejor acceso a recursos financieros y programas de apoyo oficiales

### Tipos de Consorcios de Exportación

Debido a que los consorcios de exportación no son entidades homogéneas y que en la práctica coexisten diversas formas de consorcios de exportación clasificaremos los mismos en dos tipos principales que son consorcios de venta y de promoción diferenciados teniendo en cuenta el objetivo que persiguen. Inmediatamente consideraremos varias cuestiones que pueden variar dentro de cada consorcio, como los diferentes servicios<sup>1</sup> que prestan, si agrupan a empresas de un sector o de varios, el tipo de bien que ofrecen, argumentos de localización, nivel de complementariedad, etc.

---

<sup>1</sup> Se ofrecen servicios desde funciones básicas de secretaría, traducciones y/o investigación de mercado hasta ayudar a los miembros a formular una estrategia completa de exportación, incluidas adquisiciones

Consortios de Promoción.- Se refieren a una coalición creada para “explorar” mercados externos determinados compartiendo costos de promoción y logísticos. Se limitan a promover los productos de sus miembros y a ayudarlos a tener acceso a los mercados extranjeros. Un ejemplo de este tipo son la asistencia a Ferias, donde comparten los gastos anteriormente mencionados. Es importante destacar que las empresas asociadas hacen las ventas directamente.

Consortios de Venta.- En este caso el consorcio constituiría una entidad que canaliza las exportaciones de las empresas. En estos consorcios las empresas participantes delegan la autoridad para hacer negocios en su nombre a los administradores del consorcio. Un tema importante es que como los miembros actúan como un grupo en los mercados extranjeros, las conductas perjudiciales, la calidad insuficiente de los productos o los precios excesivos de un miembro pueden tener un efecto perjudicial sobre las exportaciones de los demás miembros. Dentro de este tipo de consorcios sobresalen dos subtipos que son:

*consorcios de comercio*, los que adquieren los productos de las empresas participantes con el fin de revenderlos.

*consorcios que actúan como agentes de exportación*. Las empresas participantes envían sus propios recibos y tratan de obtener el pago de sus clientes (Renart, 1997).

En Italia los consorcios de promoción son mucho más frecuentes que los consorcios de venta. En Argentina también en su inmensa mayoría se los puede distinguir como consorcios de promoción y se desarrollan al amparo de programas de promoción públicos. Dentro de la clasificación general propuesta (promoción y ventas) puede determinarse la existencia de diversas variedades de consorcios de exportación determinados en base a varias cuestiones como:

#### Cuestión Sectorial:

En los consorcios de *sector homogéneo* se permite que las actividades se centren en los productos de las empresas participantes. Al mismo tiempo, las empresas miembro tienden a conocerse entre sí y a tener mayor conocimiento de los negocios de cada una que las que realizan actividades en varios sectores. Esto probablemente mejorará la cooperación entre los miembros. Por otro lado, cuando se tiene consorcio de empresas *multisectoriales* que pueden ofrecer una mayor variedad de productos.

#### Cuestiones de Complementariedad:

Se habla de complementariedad alta entre las empresas miembro cuando éstas participan, con productos diferentes. Puede ser a la configuración de un producto final más complejo, o bien a la constitución de una gama completa integrada por diferentes

líneas de productos. Por otro lado, niveles de complementariedad bajos cuando los productos aportados por las diversas empresas al consorcio tienen poca conexión entre sí en términos de potenciales consumidores.

#### Cuestiones Regionales:

Que los consorcios estén compuestos por miembros de una región determinada o de varias regiones suele depender de la procedencia de la iniciativa de establecer un consorcio. Los *consorcios nacionales* tienen la ventaja de que pueden poner en contacto a empresas dispersas desde el punto de vista geográfico. De esta manera son más representativos y pueden dar como resultado menos competencia entre miembros que los grupos regionales. Los *consorcios regionales*, por otra parte, suelen tener un objetivo local concreto, por ejemplo, la promoción de productos alimentarios típicos o de artesanías. Ese tipo de consorcios suele surgir de distritos industriales.

Si los mercados a los que se orienta el consorcio se hallan en la misma zona geográfica pueden reducirse a un mínimo los gastos de explotación (transporte, información, publicidad, etc.). No obstante, a medida que las actividades de un consorcio adquieren dimensión global, aumentará la diversificación de los mercados de exportación.

#### Cuestiones de competencia:

Cuando los consorcios están compuestos por competidores directos, las actividades se pueden orientar directamente a los bienes o servicios producidos y se pueden lograr economías de escala. Por sobre todo, hay más oportunidades de compartir proyectos de investigación y desarrollo (Renart, 1999). Hay que tener en cuenta que en este caso es probable que cada miembro presione para obtener sus objetivos particulares, por eso hay que tener claro el objetivo desde un comienzo. Por otro lado, cuando se tiene consorcios que agrupan a productores de bienes complementarios puede existir el peligro que no puedan suministrar las cantidades requeridas por el mercado externo.

Además de los diferentes tipos de consorcios anteriormente mencionados puede haber clasificaciones especiales como la ubicación del consorcio (dentro o fuera del país), o algunos especialistas distinguen además entre consorcios *duros* y *blandos*. Básicamente son clasificados así por el periodo de planeación que tienen, duros a largo plazo y blandos a corto plazo. Lo que hemos querido acá es abarcar los argumentos por los cuales se suele clasificar a los consorcios de exportación y así tratar este tema para tener un mejor panorama de lo que se está hablando. A continuación se tratará el tema legal sobre el que los consorcios se respaldan.

## **Aspectos Jurídicos de los Consorcios de Exportación**

La forma jurídica que adopte un consorcio dependerá siempre de los objetivos precisos de las empresas participantes y, ante todo, de las características del sistema jurídico del país correspondiente.

Diferentes esfuerzos han buscado la aprobación de una norma que permita el acceso a diferentes beneficios, como embarques unificados donde se pueda reducir los gastos de despachantes y lograr fletes más bajos en función de un mayor volumen de operaciones. Otros beneficios de escala podrían lograrse al comprar en conjunto envases, insumos u otros servicios.

La legislación argentina integró explícitamente la modalidad de Consorcios de Exportación como instrumento de la política de promoción de exportaciones a mediados de la década del 80'.<sup>2</sup>, pero no fue aplicable por su alta rigidez operativa y requisitos técnicos y económicos.

El avance más reciente en esta materia, fue a través del proyecto de ley de consorcios de cooperación presentada el 3/10/03 y convertida en ley en el año 2004, específicamente en la ley 26005 de Consorcios de Cooperación, la cual dispone que las personas físicas o jurídicas, domiciliadas o constituidas en la República Argentina, podrán constituir por contrato "Consorcios de Cooperación" estableciendo una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados. Esta ley no establece beneficios en particular para estas asociaciones. A continuación se seleccionan y señalan algunos pasajes esta ley:

### Ley 26.005 Sobre consorcios de cooperación

*ARTICULO 1° - Las personas físicas o jurídicas, domiciliadas o constituidas en la República Argentina, podrán constituir por contrato "Consorcios de Cooperación" estableciendo una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados.*

*ARTICULO 2° - Los "Consorcios de Cooperación" que se crean por la presente ley no son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujetos de derecho. Tienen naturaleza contractual.*

*ARTICULO 3° - Los "Consorcios de Cooperación" no tendrán función de dirección en relación con la actividad de sus miembros.*

*ARTICULO 4° - Los resultados económicos que surjan de la actividad desarrollada por los "Consorcios de Cooperación" serán distribuidos entre sus*

---

<sup>2</sup> "Perfil de los Consorcios de Exportación en la República Argentina"; Asociación de Coordinadores de Grupos y Consorcios de Exportación- ConExport Argentina, Mayo de 2003.

*miembros en la proporción que fije el contrato constitutivo, o en su defecto, en partes iguales entre los mismos.*

*ARTICULO 7° - Los contratos de formación de los "Consortios de Cooperación" deberán contener obligatoriamente:*

*7.- Las obligaciones y derechos convenidas entre los integrantes.*

*8.- La participación de cada contratante en la inversión del proyecto consorcial si existiere y proporción en que cada uno participará de los resultados si se decidiere establecerla.*

*9.- La proporción en que se responsabilizarán los participantes por las obligaciones que asumieren los representantes en su nombre.*

*14.- Las sanciones por incumplimientos de los miembros y representantes.*

*ARTICULO 9° - Para el caso que el contrato de constitución no fijare la proporción en que cada participante se hace responsable de las obligaciones asumidas en nombre del Consorcio, de acuerdo a lo estipulado en el inciso 9) del artículo 7°, se presume la solidaridad entre sus miembros.*

*ARTICULO 11. - Facúltase al Poder Ejecutivo Nacional, a otorgar, de acuerdo a lo establecido en la Ley 24.467, artículo 19, beneficios que tiendan a promover la conformación de consorcios de cooperación especialmente destinados a la exportación, dentro de los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.*

Sin embargo, esta figura en la forma en que fue definida la norma, no resolvió uno de los elementos centrales necesarios para promover la constitución formal de consorcios de promoción o mucho menos de ventas, es el referido a la devolución del impuesto al valor agregado por las compras u otros gastos asociados a la exportación, acumulando el consorcio crédito de IVA difícilmente transferible al proveedor. Tampoco resolvió el recupero del IVA correspondiente a operaciones de exportación realizadas por el Consorcio en forma directa, pues la transferencia de bienes a exportar de los consorciados al consorcio es considerada una venta a los efectos fiscales. Mientras que en el diseño del proyecto de ley (promovido por las Fundaciones Bank Boston y Exportar) se contemplaba que la devolución del IVA y los reintegros se realizarían a las empresas de acuerdo a los aportes de mercadería propiedad de cada productor.

En este sentido, la norma que más avanzó fue la "Ley de IVA N° 23349" de 1986, que en su artículo 43 autorizaba al Poder Ejecutivo a establecer un régimen especial por las compras de bienes destinados a la exportación por los Consortios y Cooperativas de Exportación y Compañías de Comercialización. En el Decreto Reglamentario 2407/86 se establecía un régimen especial por las compras de bienes destinados a la exportación en un plazo de 180 días, en donde el consorcio-cooperativa de exportación o compañía de comercialización internacional, no abonaba el IVA de la operación de compra, sustituyendo su efectivo pago por un certificado emitido por la DGI que se entregaba al vendedor. Ese régimen, que constituía un aliciente financiero para la constitución de los consorcios y cooperativas de exportación, nunca fue instrumentado ni puesto en práctica por la DGI quien se opuso tenazmente a ello. En el año 1996 la DGI (Afip) también

resistió e impidió la implementación del decreto 257/96 que proponía similares tratamientos para la aplicación del IVA.

Al analizar el caso de Argentina se puede considerar entonces que los consorcios de exportación carecen de seguridad jurídica o al menos de conveniencia jurídica para los empresarios.

Al no existir una norma legal que cubra las necesidades, los grupos existentes atienden los diferentes gastos que originan su accionar mediante la creación de una caja chica informal normalmente manejada por el coordinador de las actividades del grupo. Otra forma habitual de operar es que las operaciones de compra o venta recaen sobre una sola de las empresas, lo que genera inconvenientes contables e impositivos al momento de la distribución de gastos o ganancias. Esta operatoria encierra además potenciales inconvenientes legales al quedar desdibujadas las responsabilidades de los socios que no están facturando.

Un caso interesante para tener en cuenta desde el punto de vista legal es el de la provincia de Santa Fe, que reconoce particularmente a los consorcios de exportación, pero cuyo impacto se ve limitado por el marco legal e impositivo nacional. Se desarrollará brevemente junto con la descripción de los programas de promoción.

#### Otras posibles figuras existentes

La Ley de Sociedades comerciales establece dos figuras que ocasionalmente han sido adoptadas por los grupos exportadores argentinos: las Agrupaciones de Colaboración Empresaria (ACE) y las Uniones Transitorias de Empresas (UTE).

La primera se refiere a una "Organización común con el fin de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades". Las ACE No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho, No pueden perseguir fin de lucro. Las ventajas económicas que genere su actividad deben recaer directamente en el patrimonio de las empresas agrupadas o consorciadas, la dirección y administración de la ACE está a cargo de una o más personas físicas, se establece un fondo común operativo, la responsabilidad se establece como solidaria e ilimitada de los miembros frente a terceros por las obligaciones que asuman en nombre de la agrupación o por cuenta de uno o más participantes.

Las UTE se establecen para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio de la República (también para la ejecución de obras y servicios, complementarios y accesorios al objeto principal). Tampoco es sujeto de derecho, requiere un representante con poderes suficientes para

ejercer los derechos y contraer las obligaciones para el desarrollo o ejecución de la obra, servicio o suministro. El contrato y la designación del representante deben inscribirse en el Registro Público de Comercio, salvo disposición en contrario del contrato, no se presume la responsabilidad solidaria de las empresas.(es diferente a la ACE, por el carácter más transitorio del vínculo en el caso de la UTE)

Una solución a la que los grupos de consorcios podrían recurrir de acuerdo a UNIDO para conformarse formalmente es la de optar por alguna de las figuras legales existentes: la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad anónima, la cooperativa.

Constitución de una sociedad. La mayor parte de los consorcios están estructurados como sociedades anónimas o empresas de responsabilidad limitada. En ambos casos, la responsabilidad de las empresas participantes está limitada a su aportación de capital. La ventaja de las sociedades anónimas es que son más flexibles que las segundas empresas y los miembros pueden ingresar en el consorcio o retirarse de él con más facilidad. Sin embargo, establecer uno y otro tipo de empresas es relativamente costoso. (Organización de la Naciones Unidas Para el Desarrollo Industrial. Viena, 2004).

Establecimiento de una agrupación de intereses económicos. Esta forma jurídica se creó concretamente para las empresas deseosas de realizar actividades conjuntas. La duración de las agrupaciones es fija y, a diferencia de las empresas de responsabilidad limitada, no se requiere una inversión inicial determinada. Sin embargo, los miembros son responsables de toda pérdida sufrida por el consorcio. Aunque una buena gestión, una buena planificación de las actividades y el cobro de cuotas suficientes deberían asegurar que no hubiera pérdidas, los miembros podrían sentirse disuadidos de elegir esta forma jurídica (puede asociarse al establecimiento de las ACE antes descriptas). (Organización de la Naciones Unidas Para el Desarrollo Industrial. Viena, 2004).

### **Caso italiano**

La experiencia Italiana muestra un mayor avance en relación a la legislación relativa a los consorcios de exportación, este caso presenta diseños de leyes, siendo algunos de ellos iniciativa del Ministerio de Comercio Exterior, donde se buscaba facilitar la constitución de grupos de consorcios entre pequeñas y medianas empresas, a través de incentivos financieros, facilidades crediticias y fiscales. Ejemplo de ello es la ley llamada “Normas a favor de los consorcios y de las sociedades de consorcio entre pequeñas y medianas empresas” aprobada en 1976, la cual contribuyó a la formación de los consorcios, siendo apoyada por la llamada ley Colella la cual amplió el campo

operativo del consorcio como institución, reformando la definición de consorcio, entendido como instrumento disponible para toda forma de colaboración entre empresarios a realizarse sin la conclusión de un contrato de sociedad. Las formas de colaboración podían ser el compartir la explotación de un servicio o, en general, una o más fases del ciclo de empresa, pero manteniendo la autonomía económica de las empresas individuales.

Desde ese año se han elaborado y modificado varias normas destinadas a promover la actividad de los consorcios, la ley “Minnocci” por ejemplo contribuyó muchísimo al desarrollo de los consorcios. La normativa que tal ley contemplaba para los consorcios consistía sustancialmente en facilidades tributarias, crediticias y contribuciones financieras anuales.

La finalidad de la financiación pública es estimular el nacimiento de nuevos consorcios, para los cuales la contribución misma es erogada a posteriori, luego de que el consorcio ha operado durante un año y sobre la base de un examen que la administración realiza del impacto que la actividad que el consorcio realiza ha generado en la exportación de los productos de las empresas asociadas. La financiación se concede con decreto del Ministerio de Comercio Exterior y representa un porcentaje del total de los resultados de las ganancias y pérdidas del consorcio. Dado que las normas comunitarias no permiten subvencionar la exportación, la administración detrae de los rubros objeto de financiación aquellos directamente vinculados a operaciones de venta, como la adquisición de mercancías, los seguros, los transportes, las comisiones a los agentes de comercio, etc.

Entre las innovaciones introducidas por algunas de las normas, vale la pena resaltar el desembolso de préstamos especiales a los consorcios de exportación de constitución reciente para la realización de programas plurianuales, el otorgamiento a todos los consorcios de financiamientos a tasas preferenciales para la realización de programas especiales de inversión (tales como la adquisición de patentes y capacitación tecnológica), el uso de servicios de asistencia técnica y de organización, el desarrollo de acciones publicitarias, la conclusión de estudios e investigaciones de mercado, etc.

Por otra parte, la Federación Italiana de Consorcios de Exportación (Federexport), representa a los consorcios en sus contactos con las instituciones que promueven activamente las empresas italianas, el Instituto de Comercio Exterior (ICE) de Italia, los Ministerios de Industria y Relaciones Exteriores, los gobiernos regionales y las cámaras de comercio, tanto en Italia como en el extranjero. Federexport, mediante sus actividades como grupo de intereses especiales, pudo lograr que se reconociera en el código civil a los consorcios como entidades jurídicas distintas. Se fundó en 1974 y actualmente representa a más de 110 consorcios, con un total de 4.300 empresas en todos los sectores comerciales. El total de las exportaciones, solo de las empresas participantes de Federexport asciende a 14.500 millones de euros, que equivalen al 7%

de todas las exportaciones de Italia. En total, en Italia funcionan más de 300 consorcios que incluyen unas 7.000 empresas.

A pesar de la insuficiencia de los fondos asignados<sup>3</sup>, está fuera de duda la importancia del soporte gubernamental para el desarrollo de los consorcios de exportación; prueba de ello es el hecho de que los beneficiarios pasaron de nueve en 1977 a más de 300 en los últimos años. En el siguiente cuadro se puede apreciar la evolución de dichos aportes financieros hasta el año 1995.

| AÑO  | CONSORCIOS BENEFICIADOS | CONTRIBUCIONES CONCEDIDAS |
|------|-------------------------|---------------------------|
| 1977 | 9                       | 0,13 millones de €        |
| 1978 | 44                      | 0,57 millones de €        |
| 1979 | 64                      | 0,88 millones de €        |
| 1980 | 92                      | 1,39 millones de €        |
| 1981 | 105                     | 2,07 millones de €        |
| 1982 | 133                     | 3,1 millones de €         |
| 1983 | 177                     | 4,13 millones de €        |
| 1984 | 173                     | 5,16 millones de €        |
| 1985 | 205                     | 6,46 millones de €        |
| 1986 | 227                     | 10,33 millones de €       |
| 1987 | 247                     | 11,36 millones de €       |
| 1988 | 257                     | 12,91 millones de €       |
| 1989 | 276                     | 12,91 millones de €       |
| 1990 | 269                     | 12,91 millones de €       |
| 1991 | 300                     | 15,49 millones de €       |
| 1992 | 321                     | 10,33 millones de €       |
| 1993 | 319                     | 12,91 millones de €       |
| 1994 | 314                     | 15,49 millones de €       |
| 1995 | 317                     | 14,72 millones de €       |

Fuente: Elaboración propia en base a Giuseppe Monforte 2000<sup>4</sup>

Según los estimados efectuados por la Fedexport, la realidad de los consorcios dirigidos a la exportación representa hoy casi ocho mil pequeñas y medianas empresas y empresas artesanales, y activa un volumen anual de exportaciones de más de €10.300 millones.

<sup>3</sup> Giuseppe Monforte 2000, "La Legislación Italiana Relativa a los Consorcios de Exportación"

<sup>4</sup> Valores nominales originales en Liras convertidas a Euros de 2007.

## **Principales programas de promoción de grupos exportadores**

En Argentina se desarrollan varios programas de apoyo a grupos exportadores, pero tres son los que tienen mayor relevancia. El de la Fundación Banco de Boston (ahora Standard Bank) junto a la Fundación Exportar, el de la Secretaría para Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía de la Nación (SEPYME), y el del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. También cabe destacar el apoyo a la asociatividad exportadora del gobierno provincial de Santa Fe. El resto de los programas son de menor envergadura, generalmente provinciales o municipales, y manejan algunos de los instrumentos utilizados por las instituciones arriba señaladas.

También funciona desde el año 2002, la Asociación de Coordinadores de Grupos y Consorcios de Exportación de la República Argentina, que apoya y promueve la actividad.

### **El programa Fundación Banco de Boston – Fundación Exportar**

Este programa se inicia en el año 1998 por iniciativa de la Fundación Banco de Boston, quien propone a la Fundación Exportar desarrollar de manera conjunta el proyecto, con el objetivo de ayudar a que, empresas pequeñas y medianas, se unan en grupos o consorcios sectoriales a fin de mejorar sus posibilidades de ingresar con sus productos o servicios a los mercados internacionales.

Los apoyos que la Fundación BankBoston presta al Programa son los siguientes:

- Financia el honorario del coordinador que se ocupa, en cada grupo, de orientar sus trabajos asumiendo el 100% durante los primeros seis meses, el 75% al siguiente semestre, el 50% al siguiente y el 25% al siguiente, en tanto que sucesivamente es el propio grupo de empresas el que toma a su cargo los pagos.
- Prepara informes acerca de la evolución de los diferentes grupos.
- Sus funcionarios asisten a todas las reuniones que realizan los grupos del Gran Buenos Aires y una vez por año a las de aquellos del interior del país.
- Colabora en la selección de los nuevos grupos que se incorporan al Programa.
- Otorga apoyo a fin de que los Grupos y las empresas que lo integran puedan acceder a los servicios que ofrecen organismos tales como SEPYME, INTI, FONTAR, Consejo Federal de Inversiones (CFI), FOMIN (BID), Eurocentros, Programa ITALIA/UNIDO.

Por su parte, la fundación Exportar

- Cofinancia los honorarios de los coordinadores

- Se hace cargo parcialmente del costo de los stands en ferias y exposiciones en el exterior.
- Sirve de nexo con las Embajadas, Consulados y Oficinas Comerciales del país en el extranjero para canalizar los pedidos de apoyo e información que los grupos hacen.
- Financia el costo de la presencia de los coordinadores de grupos del interior del país a las reuniones mensuales que todos ellos realizan en Buenos Aires.
- En los casos en los que se trate de empresas integrantes de grupos del Programa Fundación Export.Ar - Fundación BankBoston la primera de estas instituciones presta parcialmente asistencia al costo de la edición de la folletería destinada a promover las ventas en el exterior.

El programa establece lineamientos explícitos para la conformación del consorcio y la selección del coordinador. De este modo sugiere que los grupos deben tener entre 5 y 15 empresas, que las empresas deben compartir el canal de comercialización, que debe haber empresas con experiencia exportadora en el grupo, y que no deben pertenecer a exportaciones tradicionales como cereales o carne. Respecto a los coordinadores, brinda pautas para su selección, la forma básica en que deben actuar con el grupo y establece requerimientos periódicos de informes sobre el desarrollo de las actividades del grupo. Así por ejemplo, el coordinador no debe tener relaciones contractuales con ninguna de las empresas del grupo en particular, debe consensuar los mercados objetivo con las empresas y debe elevar informes mensuales con las novedades y completar formularios de seguimiento estadístico.

El programa apoya a grupos formal o informalmente constituidos, pero alienta a la conformación de contratos explícitos entre los miembros del grupo.

Las actividades de este programa encuadran dentro del margen de apoyo a las empresas permitido por la OMC. (información, promoción, etc).

Ambas Fundaciones Tienen otros programas o realizan actividades de apoyo y capacitación en exportaciones para PyMEs.

Respecto del presupuesto destinado a este proyecto, la Fundación Exportar aporta mensualmente el monto equivalente a 8 sueldos de coordinadores de \$2.000 cada uno, unos \$10.000 en viáticos para los coordinadores de grupos que viajan a las reuniones, y unos \$2.100 mensuales para folletería.

Por su parte, la fundación Bank Boston aportará durante el 2007 unos \$400 mil anuales al área de consorcios de exportación además de otros gastos asociados al uso del espacio físico, telefonía, vigilancia, recursos informáticos, librería, etc.

Habitualmente en la etapa de evaluación se rechazan la mayor parte de los pedidos de incorporación al programa. Los motivos más comunes para el rechazo son la inexperiencia exportadora de la totalidad de los miembros, la poca potencialidad

exportadora (por ejemplo textiles), tienen capacidad exportadora pero bajo impacto en mano de obra, o alto grado de empleo informal

#### Resultados:

A mediados del 2007 están en funcionamiento 51 grupos exportadores que reúnen a 368 empresas de diferentes sectores.

Entre fines de 1998 y 2005 se formaron unos 70 grupos de los cuales unos 30 se disolvieron hasta ese año. A fines del 2006 existían 49 grupos en actividad, nucleando a 384 empresas. Para esa fecha, 23 de los grupos ya habían superado los 2 años de vida, autofinanciando los costos de la actividad asociativa.

Eliminando los datos de las empresas o grupos que ya no forman parte del programa, las exportaciones de los grupos pasaron de U\$S 69 millones de en 1998 a U\$S156 millones en el 2006.

La gran mayoría de la empresas son exportadoras de manufacturas, luego hay unas 13 empresas productoras de alimentos elaborados o no tradicionales y 2 de servicios.

Número de grupos existentes y empresas que los integran

| <b>Años</b> | <b>Grupos</b> | <b>Empresas</b> |
|-------------|---------------|-----------------|
| 1998        | 3             | 30              |
| 1999        | 5             | 46              |
| 2000        | 12            | 123             |
| 2001        | 25            | 214             |
| 2002        | 29            | 231             |
| 2003        | 34            | 260             |
| 2004        | 37            | 288             |
| 2005        | 41            | 300             |
| 2006        | 49            | 384             |

Fuente: Fundación BankBoston 2007

Entre el 2000 y el 2005 los viajes de ventas al exterior crecieron de 100 a casi 200 viajes anuales, a veces realizados por todas o alguna de las empresas y a veces solo por el coordinador. Para casi todos los viajes tuvieron un importante papel las embajadas, consulados y oficinas comerciales, al preparar las citas con los posibles compradores.

En los últimos períodos se han incrementado los viajes extra MERCOSUR en detrimento de este último destino. Particularmente se incrementaron a Venezuela.

Estos grupos también registran un aumento en la participación en Ferias y Exposiciones internacionales. En el año 2005 estas fueron treinta y seis. Estas

actividades normalmente son subsidiadas en parte por la Fundación Exportar o por otros programas, como el de la Provincia de Buenos Aires.

El programa también apoya la realización de misiones de compradores (misiones inversas)

De los 41 grupos existentes en el 2005, solo 3 habían optado por la formalización de la figura asociativa en Consorcios, Cooperativas de exportación, o UTEs.

El programa Fundación BankBoston Fundación Exportar ha realizado numerosos convenios de colaboración con organizaciones públicas y privadas, orientadas a apoyar a los grupos o sus empresas en los procesos de exportación o en mejoras de la calidad, así como en los servicios asociados a los viajes de ventas. Puntualmente nos referimos por ejemplo a descuentos: en pasajes, para la obtención de normas ISO, en servicios de transporte, en consultoría técnica, pero estos convenios no han tenido en principio gran impacto en el accionar de los grupos.

### **El programa de la SEPYME**

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, dependiente del Ministerio de Economía y Producción de la Nación, tiene como función diseñar, implementar y supervisar políticas públicas con el objetivo de impulsar el desarrollo de las MiPyMEs. Dentro de esta subsecretaría funciona un área de comercio exterior que lleva adelante un programa marco llamado PROARGENTINA. Uno de los programas principales de Proargentina es el Programa de Apoyo a Grupos y Consorcios de Empresas PyME Exportadoras. Si bien el programa de grupos exportadores funciona desde septiembre del 2000 se reeditó en el 2006 al incorporarse en PROARGENTINA.

El objetivo general del programa es brindar apoyo para la conformación, consolidación y desarrollo de grupos de empresas PyMES -constituidos formal o informalmente como consorcios- con la finalidad de iniciarse en la actividad exportadora, recuperar posiciones comerciales en los mercados externos o bien incrementar y/o diversificar sus colocaciones en otros países.

Proargentina co-financia la contratación de un coordinador o tutor comercial del grupo durante un período inicial de seis meses, que puede extenderse a dos años con el cumplimiento del Plan de Negocios, realizándose un monitoreo de sus actividades por personal del Programa.

Al igual que el sistema de la fundación Bank Boston, en los primeros 6 meses se financia el 100% del sueldo del coordinador, que en el 2007 son \$2030, luego el 75% ,50% y 25% hasta que se produce el “egreso” a los dos años. Luego del egreso, los consorcios siguen en contacto con el programa.

A pedido de las instituciones, el programa suele realizar tareas de sensibilización. Luego el programa se ejecuta en etapas. En la primera de ellas se realiza una convocatoria anual a través de los medios de prensa y el portal de la SEPyME para la presentación de proyectos.

Los grupos presentan luego los proyectos y la estrategia promocional. Posteriormente está prevista una etapa de evaluación de la documentación y publicación de los resultados, en esta etapa, funcionarios de la SEPYME visitan las plantas de las empresas preaprobadas. Por último se da lugar al apoyo de los proyectos asociativos, realizándose seguimiento, evaluación y apoyo por parte del equipo del programa.

Los grupos que ingresan al Programa, además de contar con el aporte de la totalidad o parte de los honorarios al coordinador, reciben información sobre comercio exterior de acuerdo a las necesidades e intereses de los grupos y se les brindará apoyo institucional a efectos de facilitar el acceso de las PyMEs a los instrumentos de apoyo a la exportación existente en otras áreas de Gobierno y de organizaciones intermedias dedicadas a la promoción empresarial.

Si bien las condiciones para recibir el apoyo del programa tienen cierta flexibilidad, se prefiere que el proyecto presentado cumpla ciertas características. Por ejemplo La cantidad de empresas que conformen cada uno de los grupos debe ser como mínimo 5, el óptimo será de 7 pudiendo llegarse a 10 como máximo. Se otorga prioridad aquel grupo en el que alguno de sus miembros hubiere realizado por lo menos una exportación, se valora el apoyo o aval de cámaras u otras instituciones. Los proyectos de grupos integrados por empresas con productos complementarios (no competidores) de un mismo canal de comercialización se prefieren por sobre aquellos en los que predominen las empresas con canales de comercialización diferentes. Las empresas deben pertenecer a la misma provincia o región.

El proyecto debe incluir una terna de candidatos para el cargo de coordinador. En caso contrario, el programa brinda un listado de posibles candidatos. El programa también establece pautas explícitas sobre las condiciones que debe reunir un coordinador, como que no deben poseer relación contractual con alguna de las empresas ni con el gobierno del lugar donde se encuentren.

El programa ofrece una guía de herramientas básicas y procedimientos para el desenvolvimiento de los coordinadores, las empresas y los grupos, de modo que puedan llevar delante de forma ordenada las distintas etapas de: la decisión exportadora, la selección de las empresas del grupo, la creación de su identidad, la elaboración de estrategias, análisis de mercados, guías para la participación en ferias y en misiones comerciales.

Si bien el programa apoya grupos formal o informalmente constituidos, promueve el establecimiento de un reglamento de funcionamiento del grupo exportador y presenta varias preformas para el mismo.

Habitualmente rechazan proyectos. En el 2007 se rechazaron 20 de las 32 propuestas recibidas. El motivo usual es la presentación incompleta de las formas, o la evaluación de falta de un perfil exportador luego de la visita o entrevista con el coordinador.

Respecto al seguimiento de resultados, no hay registros claros respecto a la etapa previa a la incorporación a PROARGENTINA. De esta nueva etapa que prevé un mayor seguimiento de los resultados de exportación, aún no hay informes estadísticos realizados.

Los responsables del programa de grupos exportadores indican que no poseen un presupuesto fijo, y que de manera directa solo enfrentan los honorarios de los coordinadores. El resto de las actividades de apoyo a los grupos son costeadas por las otras unidades de Proargentina.

#### Resultados:

Desde sus inicios en el 2000 el programa apoyó unos 40 grupos que nuclearon unas 250 empresas de diferentes sectores y regiones.

Hasta el año 2003 el programa había apoyado a 25 grupos que representaban a unas 200 empresas. Desde la articulación con el programa Proargentina, en el año 2006, el programa de apoyo a grupos exportadores seleccionó y promueve a 9 grupos, integrados por 107 empresas Pymes pertenecientes principalmente a rubros como alimentos gourmet, maquinarias agrícolas, agropartes, autopartes, cosmética y perfumería, turismo, informática y sistemas, manufactura de cuero y gráfica. Los grupos apoyados residen en Capital Federal, Buenos Aires, Santa Fé, Córdoba, Chaco, Misiones, Neuquen, Río Negro y Chubut. Estos grupos realizaron misiones comerciales al exterior, participaron muy activamente de misiones comerciales inversas, como así también estuvieron presentes en ferias y exposiciones locales y del exterior.

Durante el 2007 fueron seleccionados 10 nuevos proyectos asociativos, los cuales participaron de la etapa de diagnóstico productivo-comercial por parte de tutores asignados, a través de visitas a las empresas y de entrevistas a sus titulares y/o gerentes. Estos grupos recibirán apoyo técnico y económico. También se seleccionaron dos proyectos que solo recibirán apoyo técnico, pues hasta la realización de este informe no habían resuelto efectivamente la selección y contrato del coordinador.

## **El programa del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires**

El Ministerio de la Producción del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, a través de su Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, lleva adelante el Programa de Desarrollo de las Exportaciones Bonaerenses llamado “BAExporta”. Su objetivo es apoyar el proceso de internacionalización de la producción bonaerense de una manera articulada con otros organismos públicos y el sector privado. Aumentando la cantidad de empresas exportadoras y promoviendo la diversificación de mercados de destino de las que ya exportan.

Uno de los instrumentos de promoción de BAExporta es el de “Desarrollo Exportador Sectorial”, que tiene como objetivo contribuir a la formación de esquemas asociativos sectoriales de pequeñas y medianas empresas bonaerenses con vocación y potencial exportador.

El esquema de funcionamiento se basa en una convocatoria abierta a proyectos exportadores asociativos sectoriales y/o regionales, los cuales son incorporados una vez superada una instancia de pre diagnóstico en la que se evalúan las diferentes iniciativas en base a su potencial asociativo y exportador, su impacto en la generación de empleo y el compromiso de las empresas a invertir recursos en el proyecto.

Este instrumento de BAExporta no está orientado a la etapa de formación del consorcio no enfrenta la selección ni los gastos de la coordinación de los grupos como lo hacen los programas antes descriptos. Los destinatarios son grupos exportadores que pueden estar constituidos formal o informalmente, pero que ya deben poseer un coordinador.

El programa ofrece asistencia técnica y económica para el desarrollo de un plan de trabajo con un horizonte temporal de dos años, orientado a fortalecer la competitividad del sector, remover obstáculos en la cadena de valor y abordar más eficazmente nuevos mercados. Los proyectos pueden estar orientados a capacitación, obtención de certificaciones, desarrollo de material promocional, realización de viajes exploratorios o estudios de mercado, participación en ferias y/o misiones comerciales.

Para acceder a este beneficio, un grupo de empresas bonaerenses debe presentar un proyecto detallando objetivos, acciones a desarrollar, programación de actividades y costo de las mismas. La Subsecretaría cubre habitualmente el 50 % de los costos hasta un monto máximo de \$50.000 por consorcio y por año y brinda asistencia técnica para su desarrollo. Particularmente los gastos reconocidos parcialmente son aquellos

normalmente asociados a la participación en los eventos internacionales: pasajes, hospedajes, alquiler de stands, folletería, etc.

El programa también ha subsidiado el desarrollo de páginas web para las empresas de los grupos (no el hosting) y el diseño de gráfica de promoción. Por otra parte articula los grupos con las otras actividades en la agenda de BAExporta y facilita los contactos con embajadas y agencias comerciales.

Los resultados son evaluados en reuniones con los coordinadores, pero no deben presentar informes obligatorios, por lo que la evaluación tiene carácter informal.

Las actividades del programa están normadas por la LEY 11.354 de la Provincia de Buenos Aires, sancionada en el año 1992, llamada Ley de Promoción de las Exportaciones, y es además la que crea el Ente Interjurisdiccional Buenos Aires Exporta. Uno de los varios objetivos previstos contempla la promoción de los consorcios. Aquí se seleccionan y señalan algunos pasajes de la misma:

#### LEY 11.354 LEY DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

*ARTÍCULO 1°: Serán objetivos básicos de la Política Comercial Internacional de la Provincia de Buenos Aires, los siguientes:*

*g) Promover la creación de Empresas para el Comercio Exterior, públicas, mixtas y privadas, así como consorcios y Cooperativas de Exportación con el objeto de incrementar la presencia exterior de los productos de la Provincia.*

*ARTÍCULO 5°: Para el cumplimiento de la presente, la Autoridad de Aplicación podrá implementar las siguientes medidas.*

*a) Actividades de Promoción de los productos de la Provincia, en especial: Organización y/o participación en Ferias o Exposiciones para la participación de las mismas, realización y/o distribución de material impreso, fílmico o análogos destinados al conocimiento en los Mercados exteriores de los productos exportables.*

*b) Organización de misiones Comerciales públicas o mixtas con el fin de acceder a nuevos Mercados o afianzar la presencia en aquéllos existentes y financiar cuando resulte necesario la participación en las mismas.*

*d) Brindar a los exportadores, asistencia técnica y legal, ...*

*e) Financiar programas que reúnan las condiciones técnicas, económicas, financieras y de promoción que el Ente que se crea por la presente determine...*

*ARTÍCULO 16°: A estos fines la Autoridad de Aplicación podrá implementar algunas de las siguientes medidas:*

*1) Subsidios de hasta el cincuenta (50) por ciento del monto del emprendimiento, con la condición de que el solicitante haya efectivizado el aporte del cincuenta (50) por ciento restante, antes de hacerse efectivo el mismo.*

En el año 2007, BAExporta estableció el Premio BAExporta a la PyME Exportadora de la Provincia de Buenos Aires, que premia hasta con \$30.000 a la empresa ganadora en base a su mérito y desempeño exportador global, aplicables a acciones de promoción comercial o desarrollo competitivo. Este galardón contempla un premio especial para consorcios o grupos exportadores.

Resultados:

Durante el año 2005 se realizaron las primeras pruebas de apoyo a los grupos de exportación del programa Desarrollo Exportador Sectorial. Durante el 2006 se subsidiaron los proyectos de 12 grupos que nuclean a 102 empresas, la mayoría informalmente constituidos. Estos grupos pertenecen al sector de alimentos, autopartes, materiales eléctricos, maquinaria agrícola, equipamiento médico hospitalario, equipamiento para petroleras y herrajes.

Varios de los grupos reciben además la asistencia de los programas de Fundación Bank Boston – Fundación Exportar, y de SEPyME. Algunos funcionan previamente de manera independiente y otros se han constituido para aprovechar los beneficios del programa. En general han utilizado casi la totalidad del subsidio y continúan operando con la institución en el 2007. Algunos grupos cofinancian el resto del costo de sus actividades con el aporte de otros organismos como Fundación Exportar y municipios.

Si bien la evaluación informal complica la obtención de datos concretos, la experiencia se manifiesta como muy positiva de acuerdo a los funcionarios y coordinadores de grupo contactados.

### **La Ley de Conformación de Consorcios y Cooperativas de la Provincia de Santa Fe**

La Ley Provincial N° 12119 de la Provincia de Santa Fe tiene como objetivo facilitar a las Pequeñas y Medianas Empresas la conformación, desarrollo y consolidación de Consorcios y Cooperativas de Exportación de bienes y servicios, en el ámbito de la provincia. Esta ley fue creada a mediados del año 2003, pero recién se reglamentó en octubre del 2006.

Al estilo de la legislación italiana, se reconocen los consorcios de exportación con una ley específica para su promoción. Sin embargo, como se establecen beneficios impositivos para los consorcios, se requiere la conformación formal de la asociación exportadora, exponiéndola al poco beneficioso tratamiento fiscal nacional antes

mencionado. Pero en el decreto reglamentario, seguramente teniendo en cuenta esta realidad, se reconocen los Grupos Exportadores como una etapa previa a los consorcios formales, y los convierte en sujetos plausibles de beneficio.

Por otra parte, la norma reconoce la importancia de los coordinadores de los grupos y de los cuadros técnicos, y genera el espacio para su capacitación. Apuntan a la formación de agentes locales que serán luego coordinadores y facilitadores para estos grupos de empresas, capacitándolos en asociatividad, marketing internacional, aspectos impositivos y legales, regímenes especiales aduaneros para grupos exportadores entre otros temas.

La ley crea además un registro provincial de consorcios de exportación que funciona en la órbita del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de la provincia. La Subsecretaría de Comercio Exterior es la encargada de llevar adelante la iniciativa.

Un proyecto de ley casi idéntico ha sido presentado en la provincia de Buenos Aires.

Se seleccionan y señalan aquí algunos pasajes de la ley y su decreto reglamentario

## LEY PROVINCIAL N° 12119 CONFORMACIÓN DE CONSORCIOS Y COOPERATIVAS DE EXPORTACIÓN

*ARTICULO 1° - La presente ley tiene como objetivo facilitar a las Pequeñas y Medianas Empresas la conformación, desarrollo y consolidación de Consorcios y Cooperativas de Exportación de bienes y servicios, en el ámbito de la Provincia, a los fines de:*

*... Implementar mecanismos tendientes al logro de asistencia crediticia a los consorcios y cooperativas.*

*Suscribir convenios con organismos provinciales, entidades intermedias y Municipios y Comunas de la Provincia, para colaborar en la solución de los requerimientos derivados de la aplicación de la presente.*

*Implementar campañas de divulgación sobre los beneficios que brinda la conformación de consorcios o cooperativas de exportación, en forma conjunta con las entidades intermedias que las agrupan...*

*ARTICULO 3° - Los consorcios y cooperativas de exportación deben constituirse como sociedades regulares, conforme a la Ley Nacional N° 19.550, o como cooperativas, conforme a la Ley Nacional N° 20.337, respectivamente.*

*... Exportar, conjuntamente, los bienes o servicios producidos o prestados por sus miembros...*

*... Propender al avance tecnológico de sus miembros...*

*ARTICULO 5° - Las entidades encuadradas en la presente ley, acceden a los siguientes beneficios, conforme lo determine la reglamentación:*

*Exención del pago de todo impuesto, tasa o sellado de origen provincial que grave su constitución. Otorgamiento de créditos, garantías y avales previstos en la legislación provincial y nacional. Asistencia técnica y científica. Capacitación, a los fines previstos en el artículo 1 de la presente ley.*

*ARTICULO 6° - ... Implementar con las Cámaras Empresariales, entidades intermedias, Universidades, personas privadas u organismos públicos, cursos de promoción y capacitación sobre las ventajas de este mecanismo de promoción de las exportaciones.*

#### DECRETO REGLAMENTARIO DE LA LEY 12119 , DE OCTUBRE DEL 2006

*CONSIDERANDO:... Que la realidad empresarial demuestra que, previo a la constitución de Consorcios y Cooperativas de Exportación, las empresas conforman Grupos Exportadores; que, para potenciar este fenómeno y sumar nuevas empresas que desarrollen este tipo de estrategias asociativas, se hace necesario incentivar la conformación de grupos exportadores...*

*...Que la filosofía del Gobierno Provincial es que todo estímulo, apoyo o aporte debe ser limitado en el tiempo, debiendo por si mismo generar las condiciones necesarias y suficientes para que los grupos promovidos puedan auto sostenerse...*

*ANEXO REGLAMENTARIO: ARTICULO 5°.- DE LOS BENEFICIOS A los fines de cumplimentar lo dispuesto en el artículo 5° inciso e) de la ley, facúltase a la Autoridad de Aplicación a otorgar aportes no reintegrables a los Consorcios y Cooperativas de Exportación en el marco del Programa de Reestructuración Empresarial y de Apoyo a la Exportación de las PyMES, hasta el máximo autorizado por la Ley de Presupuesto anual y con la obligación de rendir cuentas de acuerdo a lo establecido por la normativa vigente que regula el trámite del gasto.*

*Los consorcios y cooperativas inscriptos en el Registro Provincial de Consorcios y Cooperativas de Exportación de la Pequeña y Mediana Empresa que ingresen al Programa de Reestructuración Empresarial y de Apoyo a la Exportación de las PyMES podrán acceder a los siguientes beneficios:*

*A) Reembolso parcial de los honorarios del Coordinador o Gerente del Consorcio o Cooperativa por un plazo máximo de un año y hasta un máximo del 50%, según lo establezca la Autoridad de Aplicación.*

*B) Reintegro parcial o total de los gastos incurridos por los grupos vinculados con la difusión y promoción de sus exportaciones tales como la confección de catálogos, páginas web, asistencia a ferias, misiones comerciales, entre otras; por el plazo máximo de tres años y según lo establezca la Autoridad de Aplicación.*

*Los Grupos Exportadores podrán participar de este Programa en la medida que las pequeñas y medianas empresas que los conformen, presenten ante la Subsecretaría de Comercio Exterior, un proyecto asociativo de exportación cuyo plan de actividades incluya la conformación, en el mediano plazo de un consorcio o cooperativa de exportación.*

*Los Grupos que ingresen al Programa, seleccionados conforme a lo dispuesto en el artículo 10° obtendrán como beneficio, el reembolso parcial de los honorarios del Coordinador o Gerente por el plazo máximo de un año, hasta un máximo del 50% según lo establezca la Autoridad de Aplicación.*

*ARTICULO 8°.- ASISTENCIA Y CAPACITACION*

*...La Autoridad de Aplicación, como uno de los ejes principales del Programa, procurará la formación de los responsables de los grupos, consorcios y cooperativas mediante la organización de actividades tales como seminarios, jornadas y cursos que les permitan acceder al conocimiento y a las metodologías vinculadas con el desarrollo de la asociatividad exportadora....*

Dado lo reciente de la reglamentación no hay mediciones de impacto de esta medida. Sin embargo creemos que pueden esperarse buenos resultados en el corto plazo, pues la provincia de Santa Fe es después de Buenos Aires la que más consorcios de exportación alberga y se manifiestan como muy dinámicos. En el 2004 ya funcionaban de manera regular en la Provincia de Santa Fe 12 grupos, 9 bajo la órbita de la Sepyme y 3 de la Fundación Exportar, y había 5 más en formación. La ley santafecina explicita que no hay incompatibilidad entre los apoyos mientras sean declarados. Los grupos se concentran en los sectores de maquinaria agrícola, alimentos, agropartes, indumentaria, equipamientos alimentarios, muebles, caucho y plásticos y autopartes.

### **La Asociación de Coordinadores de Grupos y Consorcios de Exportación de la República Argentina – ConExport Argentina**

En el año 2002 se creó en la Ciudad de Buenos Aires la Asociación de Coordinadores de Grupos y Consorcios de Exportación de la República Argentina, con los objetivos de fomentar el desarrollo de la asociatividad entre PyMEs como forma óptima para las mismas de incursionar en los mercados internacionales; auspiciar y contribuir a la formación y perfeccionamiento de profesionales especializados en esta disciplina y ofrecer capacitación, asesoramiento y apoyo a provincias, municipios, universidades, asociaciones y fundaciones, en la creación de grupos y consorcios de exportación.

La asociación trabaja además para el establecimiento de relaciones con asociaciones similares en el extranjero y en el país, y con empresas de distintos lugares del mundo, también tiene entre sus principales actividades a llevar a cabo la creación de un registro unificado de grupos de exportación e impulsar la conformación de una federación de consorcios.

A mediados del 2003 comenzaron a desarrollar acuerdos con la Federación Italiana de Consorcios, FEDEREXPORT que es la referente mundial en estos temas. De este modo a través de acciones de cooperación buscan, además de promover la actividad asociativa en Argentina, el desarrollo conjunto de proyectos entre empresas y consorcios de ambos países y promover el intercambio comercial de bienes y servicios.

ConExport Argentina también se ha vinculado con el Instituto Italiano de Comercio Exterior, para llevar adelante actividades de capacitación, intercambio de especialistas y la participación cruzada en misiones y ferias comerciales.

Una de las acciones en las que más avanzó ConExport fue en la de realizar talleres de formación para coordinadores o gerentes de grupos exportadores, con el apoyo y participación de la SEPyme y de la Fundación Bank Boston. Estas actividades estuvieron orientadas a temáticas como el rol del coordinador, manejo de grupo, solución de conflictos, evaluación de empresas, consolidación del grupo, organización jurídica y articulación con grandes empresas entre otros.

Están asociados a CONEXPORT 18 grupos exportadores de 5 diferentes provincias.

En la actualidad la asociación participa activamente del programa Al-Invest III de la Comisión Europea. El Programa apoya financieramente las iniciativas conjuntas, promovidas por organizaciones empresariales de la Unión Europea y América Latina, que intensifiquen la cooperación económica entre ambas regiones. Realizan rondas de negocios, visitas a ferias internacionales, eventos de formación y desarrollo para las PYMEs, y formación de tipo institucional para organizaciones representativas del sector privado. En el marco de esta relación con el programa europeo se generó una nueva propuesta que involucra a una red de instituciones locales e internacionales, el Programa de “Formación de Especialistas Locales en el Desarrollo de Consorcios de Exportación”, que es coordinada por ConExport. Esta, la Red FOCO, trabajará para constituir una red permanente de oficinas especializadas en el desarrollo de consorcios de exportación -conformadas por especialistas locales- para brindar capacitación y asesoramiento a las pequeñas y medianas empresas exportadoras, con el objetivo de mejorar su inserción internacional; capacitar a dirigentes y formadores de instituciones no gubernamentales, en transferencias de segunda instancia y también se ocupará de la difusión y promoción del nuevo servicio que prestarán los Eurocentros latinos y demás entidades participantes en el proyecto.

A comienzos del 2007 se realizó un acuerdo con Federexport Piamonte (que nuclea a 26 consorcios de esa región de Italia) para la promoción conjunta de productos argentinos e italianos en terceros países. Acuerdo que potencialmente incluya no solo cooperación comercial sino técnica entre empresas.

ConExport también se encuentra trabajando en el relevamiento de todos los consorcios existentes en la Argentina y en la creación de un sitio Web que contenga la oferta unificada de los mismos, independientemente del programa en el que participen.

## **Indicadores de desempeño exportador de los consorcios**

A la hora de evaluar el impacto de los programas en la actividad exportadora de las empresas de los consorcios la única base de datos con las características adecuadas para un análisis es la proporcionada por el programa de la Fundación Bank Boston – Fundación Exportar, pues es el programa de más larga data y es aquel que desde el comienzo del mismo exigió informes obligatorios a sus beneficiados, que son recopilados anualmente, y que incluso solicita datos de exportación anteriores. Dentro del programa y con los datos disponibles, podemos hacer tres distinciones: aquellos grupos que al 2006 ya habían superado los dos años de existencia y de participación en él, que están en su etapa de autofinanciamiento del consorcio, lo que en el programa de la SEPyME llaman “Egresados” y en el programa de las fundaciones llaman “Exitosos”, los otros dos grupos están formados por los consorcios de más reciente creación y por los grupos que fracasaron en la actividad asociativa.

En el primer grupo, que es el que nos interesa observar, el de los consorcios con mayor trayectoria, puede observarse en general un crecimiento de las exportaciones desde el año 2002. Sin embargo no puede distinguirse allí si ese crecimiento está impulsado por la participación en los consorcios o si el desempeño del indicador acompaña el crecimiento general de las exportaciones posterior a la devaluación. Para acercarnos al impacto de la participación en el consorcio, comparamos el agregado de exportaciones del consorcio con la evolución de las exportaciones argentinas correspondientes a aquellas posiciones arancelarias NCM que representan al menos el 80% de las exportaciones del grupo. Para conocer las posiciones arancelarias o el detalle de los productos exportados se contactó vía correo electrónico a los coordinadores de los grupos con más de dos años señalados por los informes del programa, pero hasta el momento del cierre del presente trabajo solo dos habían remitido los datos solicitados y de otros cuatro se pudo clasificar su oferta exportable, por lo que las conclusiones que de este análisis puedan derivarse no gozarán de carácter general. Tratando de suplir en parte este déficit también realizaremos una comparación anual de los agregados totales de los consorcios seleccionados con los agregados totales nacionales.

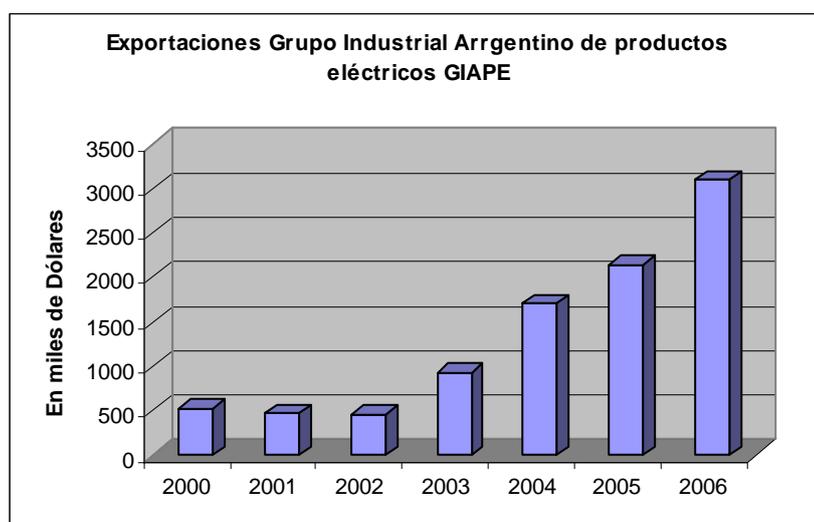
En la confección de algunos cuadros comparativos incluimos los datos correspondientes a las exportaciones 2006 de los grupos a pesar de no contar con ese dato para las exportaciones correspondientes a la canasta de partidas arancelarias, pues entendemos que la ilustración aporta de todos modos a la comprensión de la dinámica exportadora de los primeros. Los datos de exportaciones anteriores a la fecha indicada de comienzo de la actividad del consorcio, corresponden a las exportaciones que realizaban previamente las empresas de forma aislada.

No es la intención del presente análisis profundizar en las actividades de los diferentes grupos, esa información puede hallarse en los informes de la FBB-FE, sino

reunir información procesada que nos permita acercarnos a comprender la importancia de la promoción de consorcios y su potencial impacto en las empresas.

#### Grupo Industrial Argentino de productos Eléctricos GIAPE:

Este grupo exportador se formó en Julio del 2000 y está conformado por 10 empresas productoras de materiales eléctricos y de iluminación. Algunos de sus productos son: cables, fotocontroles, gabinetes, reguladores, luces de emergencia, artefactos de iluminación, terminales, cintas pasa cables.



Elaboración propia en base a informes de la FBB

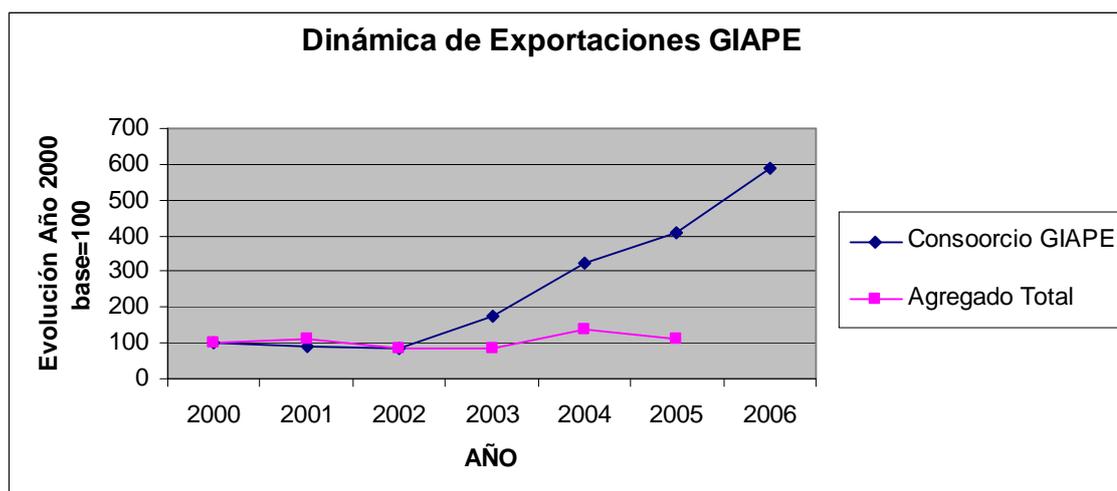
En este grupo las exportaciones crecen de manera casi constante desde su formación, pasando de U\$S 528 mil en el 2000 a U\$S 3.1 millones en el 2006 , con mejores expectativas para el 2007. Se produjo una leve caída hacia el 2002

Al comparar la dinámica de sus exportaciones con las de la canasta de posiciones arancelarias<sup>5</sup>, se percibe una performance muy superior en el consorcio, que aumenta 6 veces su volumen de exportación mientras que el sector se mantiene constante.

Las exportaciones del grupo GIAPE pasan de representar un 2 % del total de exportaciones consideradas a más de un 8% en el 2005, y seguramente más en el 2006.

---

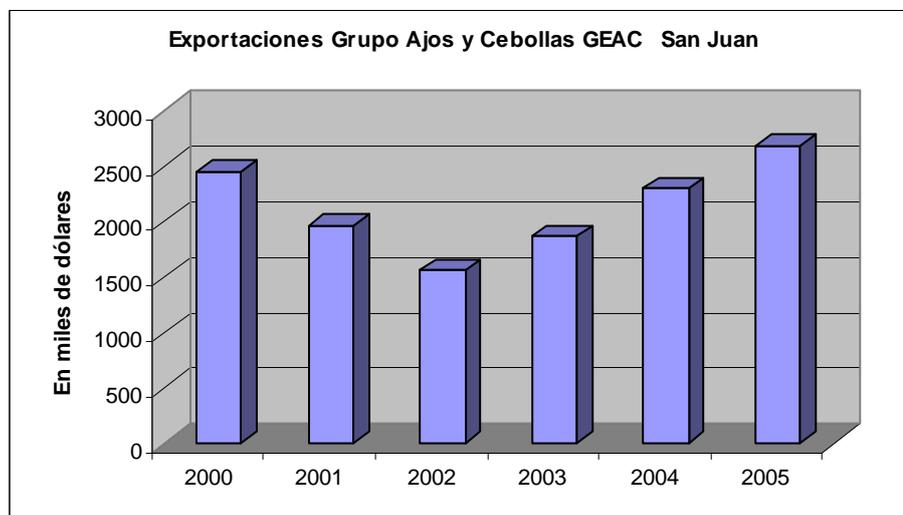
<sup>5</sup> Posiciones arancelarias NCM a seis dígitos consideradas para GIAPE: 85.44.59, 94.05.10, 39.25.90, 85.36.50, 85.36.49, 85.36.90.



Elaboración propia en base a FBB , INDEC e Infocopo (Minist. de Relaciones Exteriores y Culto)

#### Grupo Exportador de Ajos y Cebollas GEAC de San Juan

Este grupo exportador se forma a comienzos del 2003, pero aquí se indica además la actividad exportadora anterior de las empresas del grupo. El producto de exportación principal es el ajo fresco, en sus variedades Blanco y Morado, acondicionado en cajas de 10 Kg. El destino habitual es EEUU y la UE.

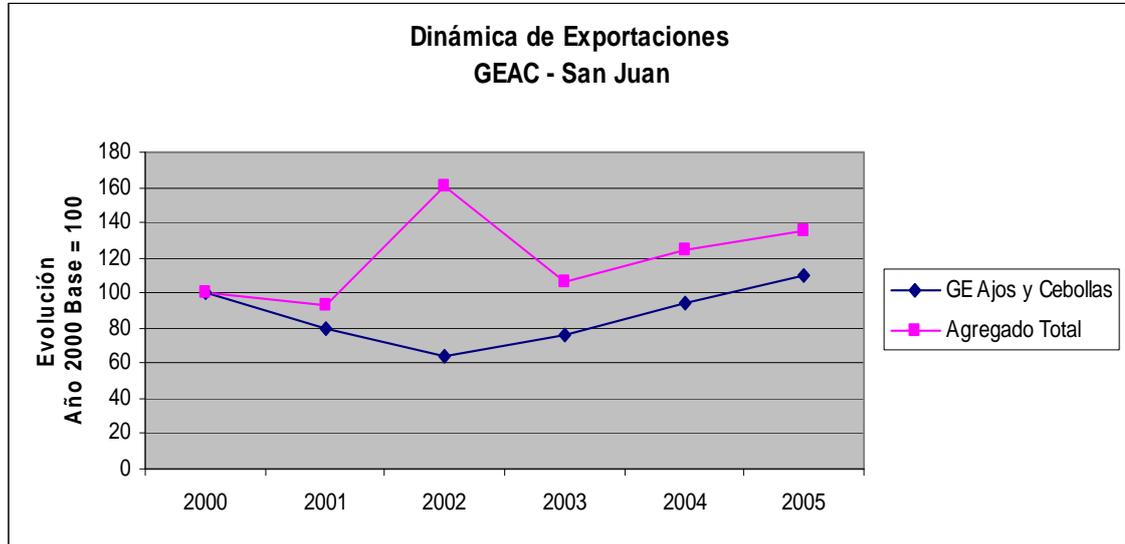


Elaboración propia en base a informes de la FBB

Las exportaciones de las empresas del grupo caen hasta el 2002 y vuelven a crecer a partir del año 2003 coincidiendo con la incorporación al programa. A finales del 2005, las exportaciones del GEAC están en el orden de los U\$S 2,7 millones, apenas por encima de las obtenidas en el año 2000. El grupo, con una capacidad de producción de TN 8.000 anuales estaría destinando cerca del 50 % de su producción al mercado internacional. Esta representa alrededor de un 4 a 5 % del total considerado. Debe

tenerse en cuenta que la oferta de estos productos en comparación con los manufactureros tienen una oferta relativamente inelástica.

Con la excepción de la caída en las ventas del año 2002, la dinámica de las exportaciones acompaña la evolución general del sector de acuerdo a las partidas seleccionadas<sup>6</sup>.



Elaboración propia en base a FBB , INDEC e Infocopo (Minist. de Relaciones Exteriores y Culto)

#### Grupo Exportador Patagonia Herrajes – Buenos Aires

Este grupo se conformó con nueve empresas productoras hacia fines del año 2001, entre otros productos su oferta exportable incluye: herrajes de estilo y estándar, bisagras, cerraduras, fallebas, manijas, y ruedas para muebles.

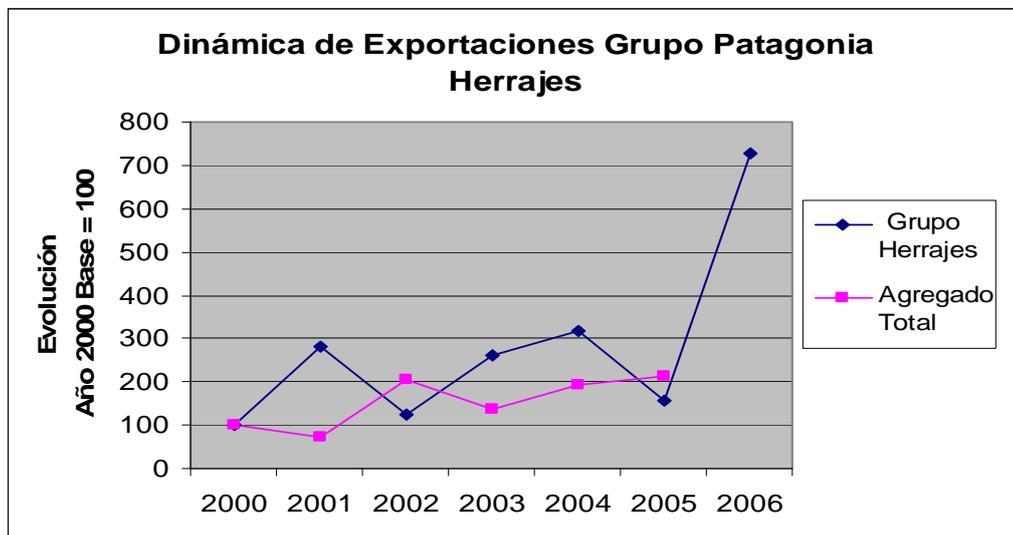


Elaboración propia en base a informes de la FBB

<sup>6</sup> Posiciones arancelarias NCM a seis dígitos consideradas para GEAC : 07.03.10, 07.03.20

Durante el período analizado, las exportaciones del grupo tuvieron un desempeño inconstante, y antes del 2006 nunca superaron los U\$S 150 mil, es en ese último año que tuvieron un crecimiento mayor, pero no podemos prever si se tratará de una tendencia creciente o será un dato aislado. Sin embargo, las exportaciones siempre fueron superiores a las del año 2000.

El volumen de ventas al exterior del consorcio representa entre el 2000 y el 2005 entre el 2% y el 5% del total de las partidas consideradas<sup>7</sup>. El agregado del sector también posee notables altibajos, pero podría afirmarse que la tendencia es creciente. Al igual que en los casos anteriores, hacia el 2002 se observa en el Grupo una caída en las ventas mientras que en el agregado hay un desempeño positivo para esa fecha. Es llamativo un comportamiento en apariencia contracíclico del grupo respecto del agregado.



Elaboración propia en base a FBB , INDEC e Infocopo (Minist. de Relaciones Exteriores y Culto)

#### Grupo Exportador de Muebles Argentinos GEMA.

Formado por ocho empresas, este grupo se forma en enero del 2001, son productores de muebles y muebles de diseño para hogar y oficina, de media y alta gama, también hay un productor de artículos de iluminación. Sus destinos de exportación habituales son Sur, Centro y Norteamérica y Sudáfrica.

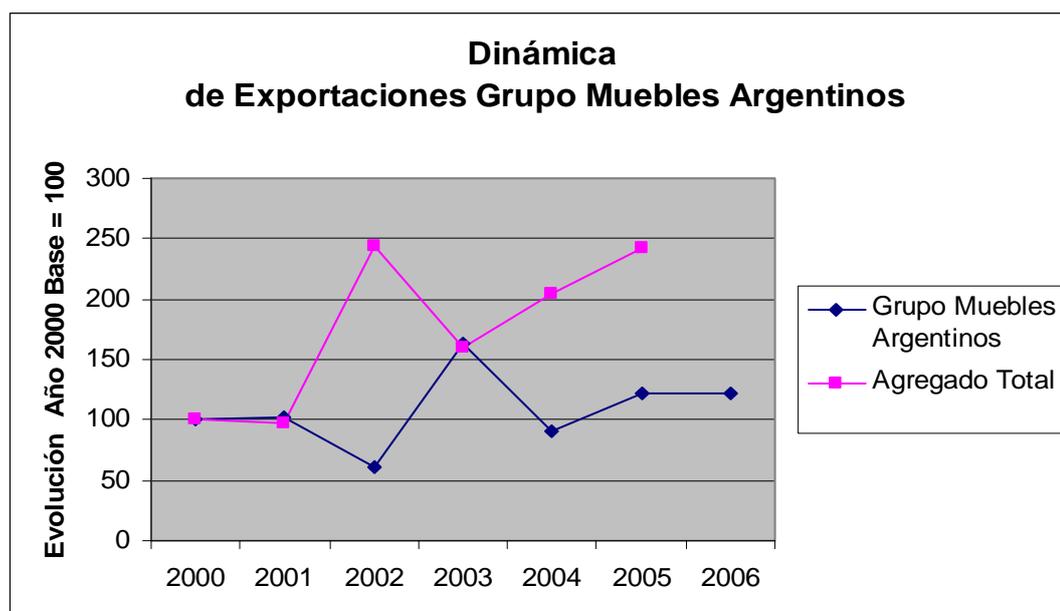
<sup>7</sup> Posiciones arancelarias NCM a seis dígitos consideradas para Patagonia Herrajes: 83.02.10, 83.02.20, 83.02.41, 83.02.42



Elaboración propia en base a informes de la FBB

A excepción de la caída del 2002 y un desempeño algo superior en el 2003, las exportaciones del grupo permanecen estabilizadas en el orden de los U\$S 300 mil anuales, apenas algo superiores a los valores de ventas anteriores a la entrada al programa.

Al comparar la dinámica exportadora del grupo con la del sector, mientras la primera aparece como relativamente estable, el sector se presenta como muy dinámico con demanda creciente. Desde el comienzo del período analizado y hasta el años 2005 el grupo disminuye su participación del 2% al 1% del total de las partidas<sup>8</sup>.



Elaboración propia en base a FBB , INDEC e Infocopo (Minist. de Relaciones Exteriores y Culto)

<sup>8</sup> Posiciones arancelarias NCM a seis dígitos consideradas para GEMA: 94.03.20, 94.03.40, 94.03.50, 94.03.60, 94.05.10, 94.05.20

## Grupo Exportador de Pasas de Uva de San Juan

Creado en el año 2001 este grupo formado por 7 empresas es uno de los pocos que ha formalizado la asociación empresaria a través de una unión transitoria de empresas UTE. El grupo exporta a los mercados europeos, asiáticos, de EEUU y MERCOSUR, principalmente 7 variedades distintas de pasas de uva en diferentes presentaciones, granel, racimos, cajas de 10 KG hasta sachets de 100 gs.

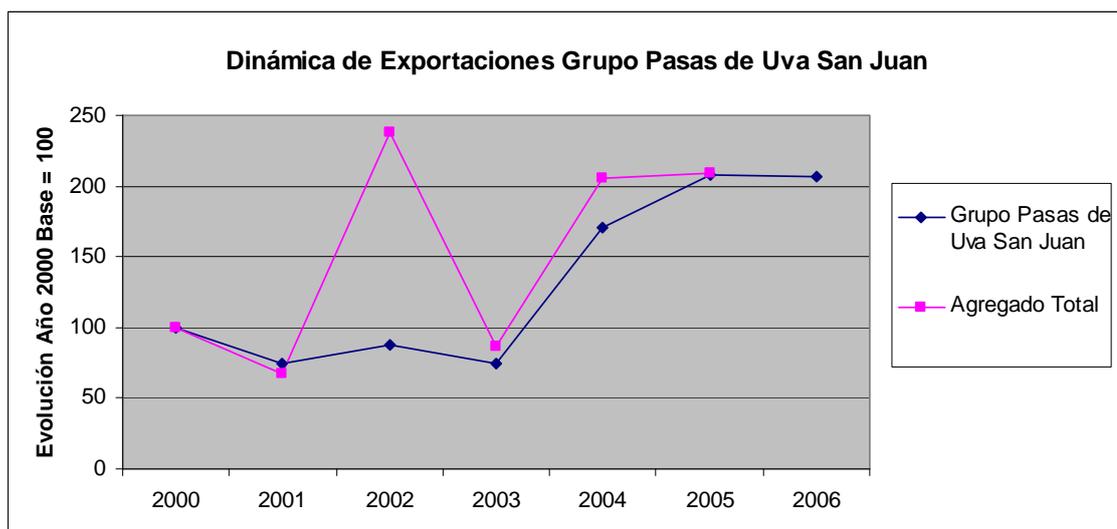


Elaboración propia en base a informes de la FBB

En el período 2000 – 2006 , las exportaciones de esta UTE se duplican pasando de U\$S6 millones a U\$S 12 millones, con un importante salto en el crecimiento en el año 2004.

A diferencia de los grupos antes observados, este consorcio tiene una participación mayor en el agregado de exportaciones nacionales de este producto. A lo largo del período su promedio oscila alrededor del 55% del total del mercado estudiado. Como es entonces esperable, su dinámica de exportaciones es similar a la del agregado de la partida correspondiente<sup>9</sup>, aunque nuevamente se observa una performance diferente para el año 2002 en detrimento del consorcio.

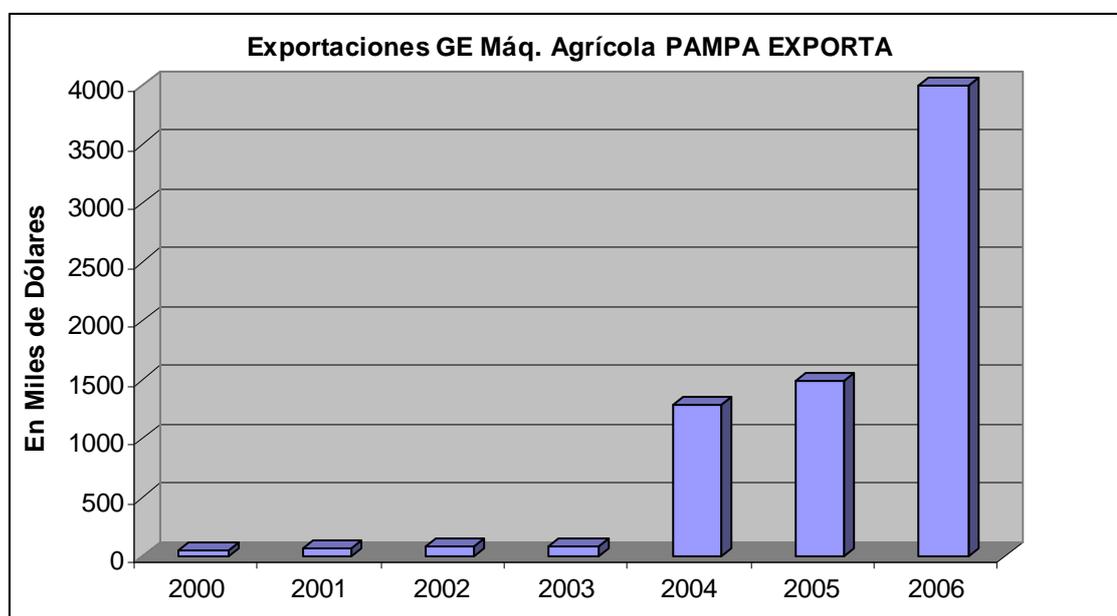
<sup>9</sup> Posición arancelarias NCM a seis dígitos consideradas para GE Pasas de Uva: 08.06.20



Elaboración propia en base a FBB , INDEC e Infocopo (Minist. de Relaciones Exteriores y Culto)

### Grupo Exportador de Maquinaria Agrícola PAMPA EXPORTA de Rosario

Este grupo está compuesto por 6 empresas del rubro de las maquinarias agrícolas, entre sus productos hay: sembradoras, cosechadoras, tolvas, pulverizadoras, accesorios de arrastre y repuestos de máquinas agrícolas. La actividad asociativa se inicia a comienzos del 2004.



Elaboración propia en base a informes de la FBB

Hasta el año de la formación del consorcio las exportaciones de las empresas crecieron de U\$S 55 mil a U\$S 87 mil, pero a partir del 2004 se disparan hasta alcanzar los U\$S 4 millones anuales. Probablemente este gran crecimiento esté motorizado por

la venta de maquinaria de gran porte como sembradoras y cosechadoras que poseen un gran valor unitario.

La participación del grupo en el total de exportaciones del sector crece de un 2,5% a un 12% para el año 2005<sup>10</sup>, valor que seguramente se incrementa para el 2006. El sector en el que se desarrolla el consorcio es muy dinámico, habiendo sextuplicado sus exportaciones entre el 2000 y el 2005.



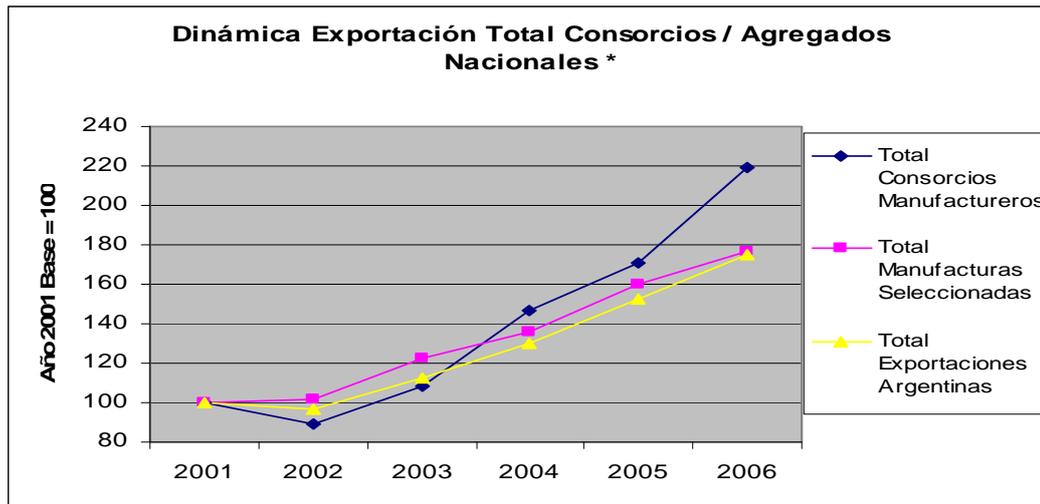
Elaboración propia en base a FBB, INDEC e Infocopo (Minist. de Relaciones Exteriores y Culto)

### Agregados de consorcios y agregados nacionales

Por último, para tener una mejor aproximación a la dinámica de exportación de los consorcios, compararemos la evolución de la casi totalidad de los consorcios del programa de la Fundación Bank Boston, - Fundación Exportar con los agregados nacionales. Para el primer cálculo, no se han considerado aquellos capítulos de la nomenclatura en los que no participan los consorcios como vehículos, cereales, combustibles, energía o minerales. Del mismo modo, tampoco se consideraron las exportaciones correspondientes a consorcios de venta de servicios como turismo. En el total de exportaciones argentinas, sí están incluidos todos los rubros (no así servicios).

Se incluyen además los resultados de los cálculos de variaciones interanuales de las exportaciones y comparaciones de los resultados de los consorcios con algunos indicadores utilizados por la CEPAL para el análisis de las PyMEs.

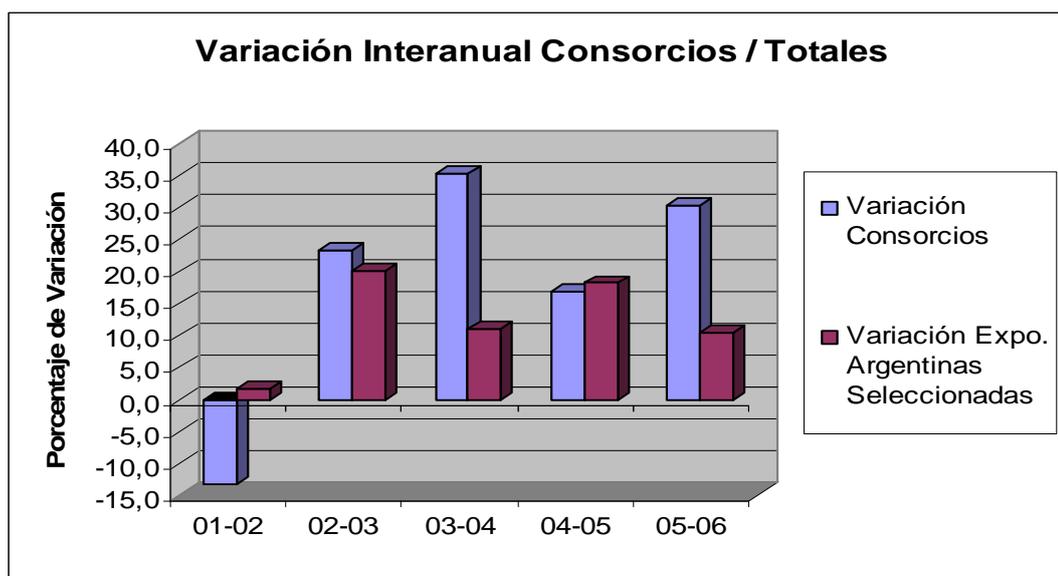
<sup>10</sup> Posición arancelarias NCM a seis dígitos consideradas para PAMPA EXPORTA: 84.32.80, 84.32.90, 84.32.30, 84.33.51



Elaboración propia en base a FBB e INDEC

Las exportaciones de manufacturas consideradas crecen de manera constante desde el año 2001, particularmente desde el año 2002 hasta llegar en el 2006 a un crecimiento del 180% desde primer período. Estas pasan de U\$S 9.000 millones a U\$S 16.000 millones. Un comportamiento similar tienen las exportaciones totales de Argentina, que incluyen además de las manufacturas, productos primarios, energía y combustibles, pasando de U\$S 26.500 millones en el 2001 a U\$S 46.500 millones en el 2006.

Al observar lo sucedido con el agregado de los consorcios en primer lugar debe tenerse en cuenta que los cálculos consideran a las exportaciones previas a la formación del consorcio, por lo que, en la medida que avanza el tiempo, es mayor la densidad de consorcios, estos eran 11 en el 2001, 23 en el 2004 y 49 grupos en el 2006. En el período 2001 – 2002 se observa la importante caída en las exportaciones de las empresas y consorcios seleccionados que fue destacada en los casos individuales, esta caída es mucho más pronunciada que en los agregados nacionales. Probablemente esto se deba a que en las PyMEs que forman exclusivamente los grupos que estamos observando, la crisis económica y financiera argentina de ese período impactó negativamente y en mayor proporción que sobre las grandes empresas, responsables del 90% de las exportaciones nacionales. Luego de ese momento, la actividad de los grupos exportadores se recupera y comienza a crecer a un ritmo más acelerado que las exportaciones nacionales, siendo las correspondientes al año 2006 un 120% superiores a las del 2001.

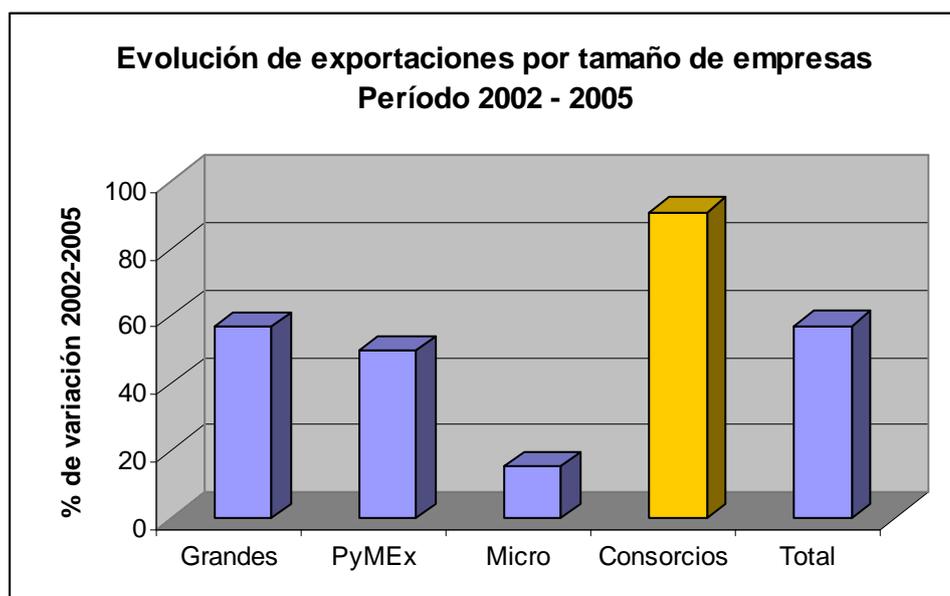


Elaboración propia en base a FBB e INDEC

Así observamos como para la mayoría de los períodos estudiados, el crecimiento de las exportaciones en los grupos tienen un muy buen desempeño en comparación con el total de las manufacturas seleccionadas.

En el período 2001 – 2006 el monto exportado por este grupo de empresas pasan de representar el 0,77% al 0,95% de las exportaciones manufactureras seleccionadas. Al compararlas con el total de las exportaciones nacionales, el producto exportado de los consorcios pasa a significar de un 0,26% a un 0,32% del agregado.

Al comparar el crecimiento de las exportaciones por tamaño de empresas, puede observarse una ventaja de las grandes empresas por sobre las PyMEs y MicroEmpresas exportadoras, mientras las primeras crecen en este corto período un 56%, las segundas lo hacen en un 49%. Los consorcios tienen un desempeño superior llegando al 90% de crecimiento entre el 2002 y el 2005 (crecen un 144% en el período 2002-2006).



Elaboración propia en base a CEPAL y FBB

Al observar el monto promedio exportado por firma asociada en el 2006, este es de U\$S 0,4 millones, pero esto varía dependiendo de que analicemos los consorcios con mayor o menor trayectoria. Así, las firmas participantes de los grupos formados hasta diciembre del 2004 exportan en promedio unos U\$S 0,71 millones anuales, y las firmas de los grupos formados entre enero del 2004 y diciembre del 2006 lo hacen en unos U\$S 0,14 millones anuales. La CEPAL estima que las empresas PyME con mayor estabilidad exportadora en los últimos años exportan un promedio de U\$S 0,9 millones y las nuevas exportadoras lo hacen en un monto aproximado a U\$S 0,42 millones, por lo que los montos realizados por los consorcios están por debajo de esas cifras respectivamente. Este defasaje entre buena dinámica de crecimiento y bajo monto exportado puede deberse a que en la cantidad de empresas consideradas para el promedio incluye a aquellas firmas que, dentro del consorcio, no están exportando.

## **Consideraciones finales y conclusiones**

A pesar de ser poco significativa la cantidad de grupos exportadores relevados (un 10% de los del programa FBB-FE) puede observarse claramente que no existe un patrón de comportamiento homogéneo en las actividades exportadoras de los grupos. Seguramente el participar de la actividad asociativa no es una condición suficiente para tener un excelente desempeño exportador. Hemos encontrado casos de grupos muy dinámicos en sectores estables (Materiales Eléctricos), y grupos con una performance regular en un sector creciente (Muebles), otros grupos acompañan el crecimiento del sector. Estos comportamientos disímiles parecen esperables si tenemos en cuenta que al analizar los “consorcios” nos acercamos mucho al comportamiento individual de los Empresarios PyME, sus estrategias en la organización y su relación con los pares dentro de la asociación.

Dentro de las variables que pueden afectar las ventas del consorcio, un rol fundamental parecería corresponderle al coordinador del grupo, pues en una sola persona se están concentrando a veces las expectativas y estrategias exportadoras de diez o más empresas, pudiendo darse el caso de que una empresa con calidad y capacidad exportadora no pueda introducir sus productos en el mercado externo por una ineficaz tarea de esta importante figura. Algunos de los programas estudiados, la legislación santafecina y la Asociación de Coordinadores, tienen en cuenta este factor y prevén o están llevando adelante tareas de capacitación y perfeccionamiento, o son los programas los que realizan la elección ante una terna presentada por los aspirantes.

Pero a pesar de la disparidad de resultados, puede observarse en varios de ellos y especialmente en el análisis de los agregados, que los consorcios de exportación pueden tener, y tienen en muchos casos, un muy buen resultado en su dinámica exportadora, superior al de los agregados nacionales, donde participan las grandes empresas responsables del 90% de las exportaciones, que participan en sectores de gran demanda internacional, como el sojero o el siderúrgico.

Podría entonces considerarse que la promoción y el apoyo brindado a este grupo de PyMEs, asociadas formal o informalmente, ha dado buenos resultados a pocos años de comenzados los programas. Tienen aún poca participación en el volumen total de exportaciones, pero sería interesante medir los resultados en términos de empleo y desarrollo de economías locales. La velocidad de aumento del volumen de exportaciones podría augurar que estos grupos tendrán un rol más significativo en los próximos años, más aún cuando la performance y el monto exportado parecen mejorar con la consolidación de los grupos en el tiempo. Estos datos cobran mayor importancia al considerar que 50% aprox. de las empresas realizó su primera exportación al actuar dentro del consorcio, y de la otra mitad, un 75% aprox. Aumentó el nivel de exportaciones al participar del grupo (Fernández Quesada, 2005). La relativamente pequeña cantidad de recursos puestos a disposición de los programas de promoción (mínima al compararlo con los aporte europeos) convierten estos logros en meritorios, y

nos plantea la duda de cual sería el resultado si tuviesen mayor reconocimiento y presupuesto a ejecutar.

Los programas existentes parecen alineados en sus objetivos, pues si bien tienen un funcionamiento interno algo diferente, trabajan entre ellos de manera cooperativa y a veces complementaria reconociendo los roles y trayectorias de los otros actores y generando alguna sinergia, esto puede observarse en un gran número de actividades conjuntas organizadas, convenios, desarrollos de programas de capacitaciones y disertantes cruzados en conferencias.

El programa con un mayor peso del sector privado es el de la Fundación BankBoston – Fundación Exportar, uno de los puntos en los que más se diferencia de los otros es en la recolección y sistematización de datos, de resultados y actividades, que son exigidos periódicamente a los coordinadores. Aunque hay varias estimaciones, no hay datos ciertos de cuantos consorcios o grupos exportadores se encuentran hoy funcionando en la Argentina, tarea que sería enfrentada por la Asociación de Coordinadores, pero que sería más sencilla de elaborar si los otros programas sistematizaran la información del mismo modo que las fundaciones. El hecho de que no haya a disposición registros de la anterior etapa de apoyo a consorcios en la SEPYME opera en el sentido opuesto al recién mencionado, aunque esto sería revertido en la nueva etapa.

A nivel global, la estructura de apoyo a los grupos exportadores parece incipiente, sobre todo al compararlo con el modelo de referencia, el italiano con treinta años de continuidad y desarrollo, pero dentro de esta estructura pueden percibirse los actores o instituciones necesarios para un avance sustantivo en la materia. El esquema funcionaría de la siguiente manera: el programa de la SEPYME y las Fundaciones realizando sensibilización y organizando la conformación de los grupos en su primera etapa, brindándoles además del moderado incentivo monetario, el apoyo técnico y la transferencia de conocimientos requeridos por los nuevos grupos y sus coordinadores. A su vez articulan a los grupos con los otros programas de apoyo exportador, de la SEPYME y de la Fundación ExportAr. Esta última fundación y el gobierno provincial por su parte apoyan a los grupos en la organización y financiación de las costosas misiones o ferias internacionales, a la vez que articulan los requerimientos de los grupos con las oficinas comerciales y el Servicio Exterior de la Nación. La Asociación de Coordinadores y la Fundación BankBoston (los organismos no gubernamentales) trabajando en la vinculación con otras instituciones en búsqueda de apoyo, acercando las propuestas y el aporte económico de los organismos europeos generando o trayendo a partir de estos vínculos el conocimiento y las prácticas más avanzadas o convenientes en la materia, realizando la transferencia a través de las capacitaciones, realimentando virtuosamente el proceso. Estas dos instituciones, también concentrarían las necesidades generales de los grupos transformándose en representantes y negociadores del sector, tal como sucede con FederExport en Italia, rol que la Fundación Bank Boston ya ha ejercido en ocasión de la elaboración de los proyectos de ley.

El esquema necesita para un desarrollo dinámico un marco legal conveniente, que elimine los obstáculos del accionar de las asociaciones. La ley santafecina en su espíritu y contenido brindaría el herramental adecuado para contener y promover el fenómeno de los consorcios de exportación. La legislación nacional particularmente en el tratamiento tributario y de las figuras de sociedades comerciales actúa como restricción para maximizar los potenciales beneficios de la actividad asociativa. Entendemos que estos inconvenientes para la conformación de una forma jurídica adecuada a los intereses de los grupos sería uno de los principales motivos por los cuales estos no se constituyen formalmente. No consideramos que se trate de aversión a la formalidad o al afianzamiento de los lazos asociativos. Respecto al primer punto, la operatoria de la exportación desalienta la informalidad y respecto al segundo, los grupos desarrollan y ponen en práctica, sin mayores inconvenientes, reglamentos internos de funcionamiento, que prevén responsabilidades y derechos y mecanismos de resolución de conflictos entre otros.

Respecto al las herramientas de análisis de consorcios desarrolladas, consideramos que son adecuadas para analizar la evolución exportadora de los grupos, pero la inexistencia de un padrón general dificulta la comprensión del fenómeno en toda su magnitud. Por otra parte, los datos de las exportaciones por partida no están siendo relevados y los consorcios se benefician a veces de distintos programas, es por esto que para un relevamiento más preciso de los recursos demandados, los beneficios obtenidos y las cuotas de mercado apropiadas, se impone la necesidad de un trabajo de campo en contacto directo con las firmas y los coordinadores. Nuevamente, esta tarea y la de la confección del padrón, serían más sencillas en el caso de que los grupos estuvieran formalmente constituidos.

La conformación de asociaciones de PyMES para exportar es una herramienta que encierra un gran potencial para aquellas firmas decididas a colocar su producción en el mercado internacional, lejos se está aun de que esta actividad impacte significativamente en los agregados nacionales como sucede en Italia, pero lleva adelante parte del cambio microeconómico necesario para que así suceda, y en la medida en que estas firmas se apropien de las ventajas dinámicas generadas por la competencia e internacionalización de su producción, formarán parte de un necesario proceso de transformación del perfil exportador argentino.

## **Referencias:**

Capelluto Diego (2004), El Rol del Coordinador

Clacheo Norberto (2005), Expert Group Meeting on the Promotion of SME Export  
Consortia - Country Paper Argentina

Crespo, Eugenia (2006), "Evolución reciente de las exportaciones Pymes en Argentina.  
Debate para una mejor inserción externa", Buenos Aires, Argentina

ConExport Argentina (2002), Acta constitutiva

Fernandez Quesada (2005), Grupos de Exportación

Fundación BankBoston- Fundación Exportar. (2004). La asociación de las pequeñas y  
medianas empresas como medio para lograr el aumento de las exportaciones  
argentinas

Fundación BankBoston- Fundación Exportar. (2006). Programa para la formación de  
consorcios de exportación. Informe de Actividades 2005

Fundación BankBoston- Fundación Exportar. (2007). Avance del Informe de Actividades  
2006.

Ministerio de la Producción. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (2006), BAExporta  
Memoria 2006

Ministerio de la Producción. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (2006), BAExporta  
Memoria 2005

Monforte Giuseppe (1999), La legislación italiana relativa a los consorcios de exportación.  
Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo Industrial. (2004). "Desarrollo de  
Conglomerados y redes de PYME: Un programa de la ONUDI. Guía de los  
consorcios de exportación".

Poder Legislativo Provincia de Santa Fe, Ley Provincial N° 12119 de Conformación de  
Consorcios y cooperativas de exportación.

Poder Legislativo Provincia de Buenos Aires, Ley 11.354 de promoción de las  
Exportaciones

Poder Legislativo Provincia de Buenos Aires, Proyecto de Ley para la conformación de  
consorcios de Exportación

Poder Legislativo República Argentina, Ley 26.005 Sobre consorcios de cooperación

Scévola, María Gabriela (2006), Resumen de Tesis: Los consorcios de Exportación como  
alternativa estratégica de Internacionalización para las PyMEs argentinas.

SEPYME (2002), "Un plan de trabajo para Grupos de Exportadores PyME"

SEPYME (2003), Asociatividad para la exportación, claves para una estrategia exitosa  
Zornoza. C; López Navarro. MA. Los consorcios de exportación como estrategia de  
cooperación: un análisis contingente con el proceso exportador de la PYME.  
Universitat Jaume I.

## **Sitios Web**

Grupo Pasas Argentinas: <http://www.suriaexport.com.ar/>

Grupo Ajos y Cebollas: <http://www.ajoargentino.com.ar/>

Grupo Muebles Argentinos: <http://www.mueblesargentinos.com/>

Grupo GIAPE: <http://www.giape.com.ar>

Asociación de Coordinadores de Grupos y Consorcios de Exportación de la República  
Argentina: <http://www.conexportargentina.org.ar/>

Federexport: <http://www.federexportonline.it/>

Secretaría de la Pequeña y Mediana Industria: <http://www.sepyme.gov.ar/>

Proargentina: <http://www.proargentina.gov.ar/>

Instituto Nacional para el Comercio Exterior Italiano: <http://www.ice.gov.it/>

Ministerio de Relaciones Exteriores, servicio INFOCOPO:

<http://www.mrecic.gov.ar/portal/screi/digce/home.html>

Programa All Invest, Comisión Europea: <http://www.al-invest3.org/>

CEPAL: <http://www.eclac.cl/>

BAExporta: <http://www.baexporta.gba.gov.ar/>

Portal ExportaPymes: <http://www.exportapymes.com/>

Fundación Exportar:

Fundación Bank Boston: <http://www.fundacionbankboston.edu.ar/inst/sec-idsea/index.php>