

# ASOCIATIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR



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

# EXPORTACIÓN MÉTODO CORPORATIVO

## VENTAJAS

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

## DESVENTAJAS

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

# **AREAS ASOCIATIVAS DE LA FUNDACION EXPORTAR**

Consortios de Exportación

Asociaciones para la valorización y  
defensa de productos

# TIPOS DE CONSORCIOS

- Consorcio de Ventas
- Consorcio de Promoción
- Consorcio Mixto

# CONSORCIOS O GRUPOS DE EXPORTACIÓN

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

# MISIÓN DEL CONSORCIO

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

## **ALGUNOS ASPECTOS QUE MOTIVAN LA CREACIÓN DEL CONSORCIO:**

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

# VENTAJAS

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

# VENTAJAS

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

# ETAPAS DE FORMACIÓN DEL CONSORCIO

- SENSIBILIZACIÓN
- PREPARACIÓN
- IMPLEMENTACIÓN
- CONSOLIDACIÓN

# SENSIBILIZACIÓN

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

# PREPARACIÓN

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

# IMPLEMENTACIÓN

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

# CONSOLIDACIÓN

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

# EL COORDINADOR

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

# REQUISITOS

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

# FINANCIAMIENTO DEL COORDINADOR

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

# PRINCIPALES PROBLEMAS DEL CONSORCIO

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

# COMO HACERLO

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

# COMO HACERLO

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

# PRINCIPALES FACTORES DEL ÉXITO DEL CONSORCIO

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

# Grupos Exportadores

## Fundación Exportar – Bank Boston

### REQUISITOS

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

# Grupos Exportadores Fundación Exportar – Bank Boston

## PRINCIPALES ACCIONES

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

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

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

# GRUPOS DE EXPORTADORES

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

**[www.exportar.org.ar](http://www.exportar.org.ar)**



**E-mail: [aao@mrecic.gov.ar](mailto:aao@mrecic.gov.ar)**

**Ing. Oscar Alexandro**