

# **PROGRAMA FUNDACIÓN EXPORTAR – FUNDACIÓN STANDARD BANK**



## **EL PAPEL DE LAS PYMES EN LAS EXPORTACIONES**

Hay en el país unas 14.000 empresas que exportan de las que 120.000 son Pymes. Unas 11.000 Pymes exportan o sea el 9% de todas. Lo que exportan representa el 10% del total del país.

En Italia las Pymes exportan el 70% del total.

A las Pymes les conviene exportar por:

A) Están obligadas a mejorar la calidad y a innovar.

B) Tienen menos problemas de ventas durante los períodos de recesión económica.

Las empresas chicas no suelen tener gerencias de exportación, motivo por el que es importante la asociatividad.

**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.**

# RAZONES QUE MOTIVAN LA CREACIÓN DEL CONSORCIO



**BUSQUEDA DE  
VOLÚMENES DE  
PRODUCCIÓN**



**OFERTA DE  
PRODUCTOS  
COMPLEMENTARIOS**



**AMPLIAR LA OFERTA EXPORTABLE**

# **GRUPOS EXPORTADORES**

**FUNDACIÓN EXPORTAR – FUNDACIÓN STANDARD BANK**

## **REQUISITOS**

- **Grupo entre 5 y 15 empresas**
- **Experiencia exportadora de algunas empresas**
- **Mismo canal de distribución**
- **Debe tratarse de productos con valor agregado**
- **Designar un coordinador, que produzca un informe mensual y concurra a las reuniones de las Fundaciones**
- **Las empresas deben proyectar un plan de acción grupal**
- **El grupo debe reunirse periódicamente (al menos una vez por mes)**

# APOYOS DE LA FUNDACIÓN EXPORTAR

- ✚ **Información Comercial**
- ✚ **Asistencia Técnica**
- ✚ **Ferias Internacionales**
- ✚ **Rondas de Negocios**
- ✚ **Semanas Argentinas**
- ✚ **Agendas de Negocios**
- ✚ **Pago de Viáticos a Coordinadores del Interior**
- ✚ **Asistencia para Folletería / Web Grupal**

# APOYOS DE LA FUNADACIÓN STANDARD BANK

- + Pago de los honorarios del coordinador. Acción compartida con la Fundación Exportar**
- + Preparación de informes mensuales**
- + Selección de nuevos grupos. Acción compartida con Fundación Exportar**
- + Vinculación de los grupos con entidades de apoyo**
- + Confección del informe anual del Programa**

# LOGROS GENERALES

- ✚ **Mayor poder de comercialización y negociación en el mercado internacional**
- ✚ **Reducción de costos de insumos y servicios en el mercado interno**

# LOGROS OPERATIVOS

- + Reducción de los gastos generales de exportación**
- + Posibilidad de creación de una marca conjunta**
- + Promoción mas eficaz con costos reducidos (página web, agendas y rondas de negocios, participación en ferias)**
- + Disminuye el riesgo por inexperiencia (se aprende en conjunto)**
- + Facilita la penetración en nuevos mercados dando mayor seguridad al diversificarlos**
- + Despertar mayor interés en compradores extranjeros**

# PRINCIPALES PROBLEMAS DEL CONSORCIO

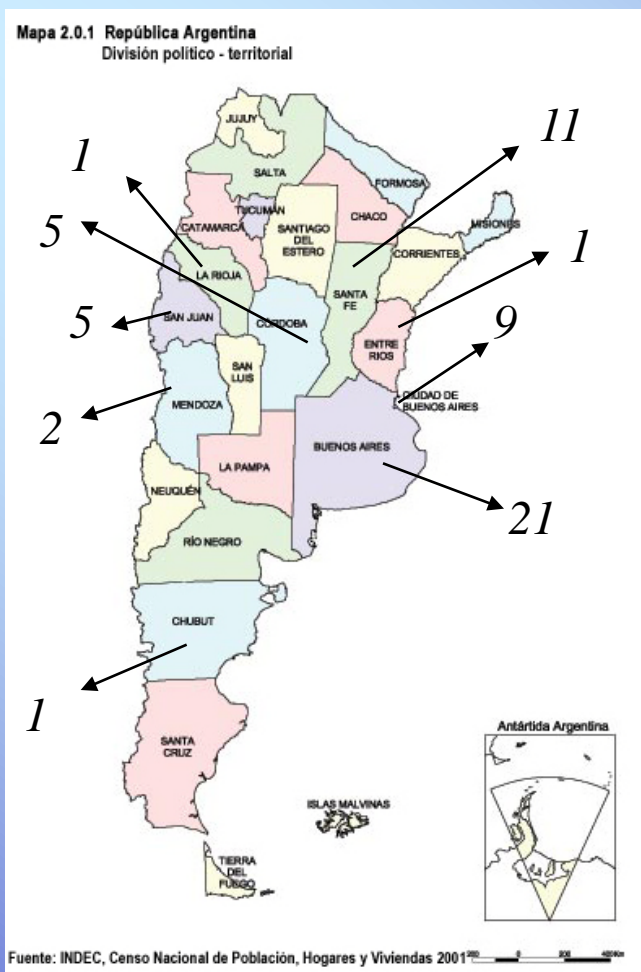
- + Independencia frente a la agrupación**
- + Diferencia de los tamaños de las empresas**
- + Dificultades en la toma de decisiones**
- + No concretar acciones**
- + Cambios reiterados en la composición del consorcio**

# PRINCIPALES FACTORES DEL ÉXITO DEL CONSORCIO

- ✚ **Integración entre los participantes**
- ✚ **Liderazgo del coordinador**
- ✚ **Reglamento interno bien elaborado**
- ✚ **Un plan de negocios con bases sólidas**
- ✚ **Realizar las acciones indicadas para concretarlo**

# DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

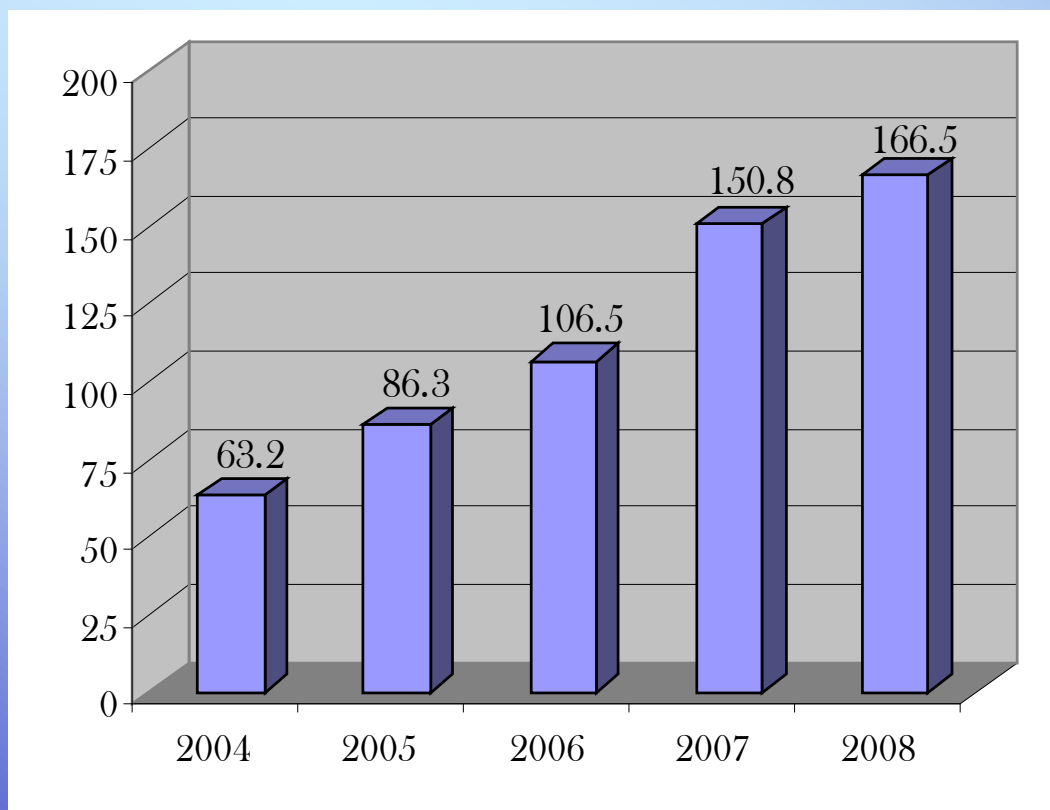
## 56 Grupos - 352 Empresas



# RESULTADOS DEL PROGRAMA

## Evolución de las Exportaciones de los 56 Grupos existentes

En millones de dólares



# PRINCIPAL ÉXITO DEL PROGRAMA

P  
Y  
M  
E  
S



M M  
E U  
R N  
C D  
A I  
D A  
O L

**Ing. Oscar Alejandro**

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

