

CRPI Segundo Encuentro
Centro de Reflexión en
Política Internacional

**"PROSPECTIVAS Y PERSPECTIVAS
DE NUESTRA POLITICA EXTERIOR"**
1º de septiembre de 2005 - Sede del IRI

Los consorcios de exportación en Argentina: la política
exterior enfocada a las Pymes

Lic. María. Natalia Lorenzo (Universidad Nacional del Centro)

Desde hace algunos años, el mundo globalizado determina un escenario comercial altamente desafiante para las pequeñas y medianas empresas. La necesidad de mirar hacia el mercado internacional hace que se enfrenten a un sinnúmero de dificultades que en el mercado interno no percibían, surgiendo como alternativa la Asociatividad para la exportación.

Esta modalidad de cooperación y unión entre empresas es sinónimo de Italia ya que los distritos industriales italianos y la internacionalización de las Pymes a través de los consorcios de exportación representan el paradigma de su crecimiento como país y un elemento del nuevo paradigma del siglo XXI. Esto se debe a la apertura mental que conlleva y a su cualidad de herramienta para el crecimiento de las Pymes y el desarrollo local, regional y nacional. De esta manera, Italia se ha convertido en un modelo de acción para las pequeñas y medianas empresas del mundo y particularmente Argentina.

La Asociatividad

Ésta es entendida por Ramón Rosales (Rosales, 1997) como “un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.” Es decir, la cooepetencia, es el nuevo nombre del juego de los negocios y la asociatividad la base fundamental sobre la cual se debe basar la misma, particularmente para las Pymes, no sólo para sobrevivir sino para desarrollar ventajas competitivas.

Es por este motivo que, el Dr. Raúl Cosens (Cosens, FADEPEC) considera que “la colaboración integrada de los más aptos en los procesos de partes interesadas, hace que la *‘asociatividad’* se considere un factor de eficacia para generar acciones y optimizar desarrollos cuyo diseño y gestión procuren mejorar la calidad de vida de las personas”

Los Consorcios o Grupos de Exportación

“Los Consorcios de exportación son modalidades asociativas utilizadas, en general, por pequeñas y medianas empresas de un mismo sector o de sectores afines que tienen intereses en común y que por distintos motivos, no pueden encarar individualmente un proyecto exportador. De esta manera, encaran un trabajo conjunto para la mejora de los aspectos productivos y el desarrollo de una estrategia exportadora, obteniendo como resultado un mayor acceso a la información, una mejor política de abastecimiento, el incremento de la capacidad de negociación comercial e institucional (por la formación de un frente compón entre sus integrantes), el fortalecimiento de su capacidad para acceder y competir en el mercado externo, así como también una reducción de sus costos de

despacho y fletes” (ICE , 2003). Es decir, aumentan la competitividad de las empresas y reducen los riesgos y costos de la internacionalización.

Los Consorcios de Exportación en Argentina

La modalidad de Consorcios o Grupos de exportación en Argentina cuenta con una vida de siete años. Su principal referente lo constituye el empresariado italiano y los Consorcios de exportación de ese país, ya que además del nexo cultural que los une, se los considera un referente sólido y exitoso.

COMIENZOS

Durante los años de alta inflación la inestabilidad del tipo de cambio tornó casi imposible vender manufacturas al exterior debido a que, en estos casos, es usual que el exportador se comprometa con el comprador a entregar durante un número de años determinados volúmenes de mercaderías a un precio previamente establecido, cosa entonces poco menos que impensable dada la inestabilidad macroeconómica de la época. Por esta razón en esos años el grueso de las exportaciones argentinas se hacía prácticamente al contado, tratándose fundamentalmente de materias primas para cuya comercialización no es necesario establecer compromisos de entregas con precios fijados para largos períodos.

En la década de los años `80 el gobierno alentó la asociación de empresas que buscaban acceder el mercado internacional mediante el dictado de una norma legal por la que se les confería algunos privilegios cuando se agrupaban formando consorcios. Los resultados fueron poco satisfactorios, tanto por la mencionada inestabilidad de precios como debido a que, al elegirse la modalidad de “consorcios”, fue difícil encontrar empresas dispuestas a abandonar su independencia para exportar uniéndose a otras con las que, en muchas oportunidades, no tenían relación previa.

El fin de la inflación y la consolidación de la estabilidad cambiaria influyeron para que la Fundación BankBoston tomara, a fines del año 1998, la decisión de poner en marcha un programa impulsando este tipo de asociaciones. Lo hizo alentando la formación de grupos en los que las firmas participantes no perdieran su libertad de exportar independientemente, aunque se dejó abierta la posibilidad de que si los empresarios miembros un día así lo decidieran pudieran constituirse en consorcio, cosa que en algunos casos ya ha sucedido. Para ello propuso a la Fundación Exportar, órgano que opera en el ámbito del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, encarar de manera conjunta un Programa destinado a formar ese tipo de agrupaciones.

Durante el año 1999 funcionaron siete grupos de exportadores con muy buen resultado, motivo por el cual su número ha seguido aumentando en los años siguientes. Luego, a comienzos del año 2000,

la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (Sepyme) desarrolló un programa propio similar que asoció al de las dos Fundaciones.

El año 2001 fue el tercero del Programa que desarrollan conjuntamente la Fundación Exportar y la Fundación BankBoston con el propósito de lograr que, al unirse, las empresas involucradas mejoren sus posibilidades de acceso a los mercados internacionales. Uno de los logros más importantes alcanzados en el período ha sido el de incorporar quince nuevos grupos a los diez anteriormente existentes.

La mayor parte de los Grupos de Exportación surgidos en los últimos años se han amparado en algunos programas puestos en funcionamiento desde distintos organismos del gobierno y también promovidos por Fundaciones. Entre ellos cabe citar:

- La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME).
- El Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires – a través de su Secretaría de Desarrollo Económico.
- La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos- a través del Programa Federal Exportador Agroalimentario.
- El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de la Provincia de Buenos Aires.
- Fundación Credicoop.
- fundación BankBoston.
- Fundación Exportar

En algunos casos - i.e., programas de la Fundación BankBoston- Exportar, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos- se han encarado exitosamente iniciativas de cooperación en materia de tecnología, ya sea aprovechando la disponibilidad de recursos humanos y técnicos subutilizados (caso del primero de los programas citados, que han iniciado una tarea conjunta con el Instituto de Tecnología Industrial), ya a través de la cooperación con organismos internacionales (caso del programa Federal Exportador Agroalimentario, que cuenta con la cooperación del IICA- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura-)

El programa iniciado por la Fundación BankBoston ha tenido tal éxito que ha dado lugar a que dos reparticiones del gobierno: la Fundación Exportar y la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, estén volcando en él recursos crecientes. De este modo no habrá de transcurrir mucho tiempo antes de que este programa, que se inició con un capital semilla puesto por la Fundación BankBoston, abarque todo el país e influya marcadamente en el crecimiento de las exportaciones argentinas.

Sin embargo, el ICE¹ considera que, pese a que los empresarios coinciden en haber hallado en la unión una táctica para alcanzar sus metas, aún la mayoría de estos proyectos de asociatividad son jóvenes y tienen que desarrollarse aún.

CONTEXTO PRODUCTIVO

Argentina tiene cadenas productivas locales, eslabones de cadenas globales y clusters territoriales, así como instituciones públicas de apoyo y cámaras empresariales que intentan acelerar las ganancias de productividad. Cuenta además con algunos grupos de firmas pequeñas que aisladamente, basándose en enormes esfuerzos y creatividad, encontraron su lugar en el mundo. Sin embargo, esto posee escasa articulación, generando un empleo ineficiente del capital humano y físico con escasos resultados.

Asimismo, cuenta con varios embriones de articulaciones productivas virtuosas donde la cooperación mejora la competitividad de sus participantes. Por ejemplo, el cluster lácteo y metalmeccánico en Rafaela, la cadena vitivinícola en Mendoza o la biotecnología y el software en Buenos Aires.

De esta manera se confirma lo dicho por Aníbal Pablo Barreto² de que, en Argentina, existen incipientes planteos locales de formación de “clusters” que han sido fruto del sentido común y de las circunstancias, que de la aplicación de trabajos de campo en esta materia. Por lo tanto, se abre un campo enorme de aplicación y desarrollo concreto en este sentido.

CARACTERÍSTICAS

Las Pymes argentinas, y aún algunas empresas que son "grandes" en Argentina, “pequeñas” en el mundo, tienen serias dificultades para considerar a éste como un enorme mercado al que conquistar. Las exigencias de información, actualización tecnológica, estándares técnicos o barreras par-arancelarias en destino se les presentan como obstáculos insuperables cuando intentan aisladamente un desarrollo exportador importante. Esto genera entonces una "aversión" al mundo que termina en demandas de mayor protección del mercado interno.

De esta manera, las empresas-miembro de los consorcios o grupos de exportación suplen las dificultades de sus integrantes respecto de: personal poco experimentado en materia de comercio exterior, desconocimiento de los mercados externos (en cuanto a sus características, necesidades, modalidades de compra, sistemas de comercialización, etc.), falta de capital suficiente para

¹ ICE: Instituto italiano para el Comercio Exterior. Oficina Buenos Aires.

² Barreto, Pablo Aníbal : “Clusters en la formación de redes productivas: el desarrollo desde la acumulación endógena del capital- Las experiencias de la Red Argentina de Municipios Autosustentables” <http://espanol.geocities.com/desarrolloregional/clusters.htm>

financiar amplios estudios de mercado, escasez de volumen exportable para responder a la demanda internacional, satisfacción de mayores exigencias de calidad, etc.

Los grupos: los programas de incentivo y su desarrollo

Existen, en todos los programas llevados a cabo en la actualidad, dos tipos de grupos: aquellos en los que la gama de productos a exportar es diferente, por lo que se da poca o ninguna competencia directa entre las firmas que lo forman dándose lugar así a la posibilidad de obtener la ventaja de que pueden ser vendidos a los mismos clientes finales o a través de parecidos canales de distribución utilizando una similar estrategia comercial. La mayor parte de los grupos hasta ahora creados tienen esta característica b que les permite asistir a las mismas ferias y exposiciones, procurar agentes o representantes en el exterior que los atiendan a todos y, en algunos casos, establecer depósitos conjuntos para poder, desde ellos, atender mejor la demanda de sus clientes. Es debido a esta característica que una de las normas por las que se rigen estos grupos establece el derecho a veto por parte de las firmas que lo integran ante la solicitud de ingreso de nuevos miembros.

El segundo tipo de grupos reúne, en cambio, a empresas que exportan similar tipo de productos, pero que necesitan ofrecer un mayor volumen a fin de interesar a los compradores del exterior o bien lograr, embarcando una mayor cantidad, fletes más bajos. En estos casos, tal como sucede con el grupo de exportadores de madera aserrada de Misiones, la presencia de nuevos miembros suele ser bienvenida.

Tal como las estadísticas lo indican el comportamiento de los grupos de empresas que se unen dentro del Programa de la Fundación Exportar y Fundación BankBoston para mejor acceder a los mercados internacionales ha sido, hasta el presente, exitoso. Sin embargo no han faltado fracasos, tanto de empresas individuales como del grupo completo. Una de las causales está en que, cuando comienza a funcionar un nuevo grupo es normal que en los primeros meses alguna empresa deserte debido, o bien a que encuentra que lo que se hace no es lo que esperaba, o porque descubrió que no está en condiciones de exportar. Pero como contrapartida suele suceder que en ese período inicial se sumen a la iniciativa nuevas firmas. Esta regla tiene excepciones, como cuando las empresas que van a integrar formalmente un grupo ya se conocían y habían actuado de algún modo juntas.

También sucedió durante el año 2000 que un par de grupos dejó de funcionar, circunstancias todas estas que llevaron a que la Fundación Exportar y la Fundación BankBoston variaran su política de formación de nuevas agrupaciones. Cuando comenzó a funcionar el Programa a fines del año 1998 la dificultad con que se tropezó para formar los primeros grupos fue grande. Los motivos estuvieron, en primer lugar, en la reticencia de las empresas a asociarse entre ellas - actitud que también se presenta en otros países - y luego el recuerdo de los muy publicitados pero poco exitosos

“consorcios” de los años `80. Como consecuencia los dos entes organizadores no tuvieron más remedio que aceptar la formación de casi cualquier grupo, no atendiendo a otros requisitos que aquellos del número mínimo de cinco firmas, de que pertenecieran al mismo sector y de que la cercanía geográfica permitiera reuniones frecuentes. Sin duda fue debido a esta laxitud en las exigencias la más importante razón, tanto de la alta deserción de las empresas que los formaron, como de que dos grupos se hayan disuelto.

El desarrollo exitoso del Programa de la Fundación Exportar y Fundación BankBoston hizo que durante el año 2000 aumentara el interés entre el empresariado por integrar grupos, lo que se expresó en una mayor demanda de apoyos. Esta posibilidad de elegir entre varios solicitantes, sumada a la experiencia negativa de aceptar firmas que llegaban con más voluntarismo que aptitud exportadora llevó a ambas fundaciones a variar su política exigiendo que, al menos, un número de empresas del grupo cuya formación fuera propuesta hubiera realizado exportaciones en los últimos cinco años. Con una composición de este tipo se logra por un lado una importante transferencia de conocimientos de las empresas que ya actúan en los mercados internacionales en favor de las que lo quieren hacer y, por el otro, disminuye la posibilidad de que un grupo no tenga éxito en su cometido.

Cuando la Fundación Exportar y la Fundación BankBoston resuelven incorporar un grupo a su Programa no exigen la firma de compromiso alguno, pudiendo las empresas que lo integran retirarse del mismo si así lo desean. También el grupo puede disolverse bastando para ello que la mayoría de sus integrantes esté de acuerdo. Por otra parte la Fundación Exportar y la Fundación BankBoston pueden disponer que un grupo cese en su funcionamiento si entienden que su accionar no se ajusta al Programa.

Principales características

Las principales características de los Grupos Exportadores son las siguientes³:

- Grupo de empresas (mínimo de tres, óptimo de diez y máximo de quince) que desean desarrollar conjuntamente acciones o políticas de exportación de sus productos.
- Los productos que las empresas aportan al Grupo, normalmente complementarios entre sí, suelen tener un idéntico canal de distribución, así como eventos promocionales comunes.
- Adoptan un compromiso económico y/o comercial entre ellas. Las empresas determinan unas normas que regulan lo que aporta cada una y los derechos y deberes respectivos.
- La fórmula jurídica que plasma esta unión no está previamente definida. Serán los propios objetivos y características de las partes las que determinen cuál de ellas es la más apropiada.

³ Fundación Exportar “ Grupos Exportadores: Estudio y Desarrollo” Abril 2003

- Frente a otras fórmulas de venta al exterior, el Grupo Exportador no ha de verse como un intermediario ajeno a la empresa sino que el Grupo Exportador es un ente auxiliar de la propia empresa, que sólo defiende los intereses de los socios.
- Todos los miembros tienen objetivos comunes.
- Se establece una estructura de gestión compartida
- Los gastos se comparten entre los socios.
- La participación de las empresas en los Grupos es bastante flexible, ya que pueden integrar más de uno y también pueden dejar más de un grupo cuando así lo deseen. Los coordinadores tienen un compromiso a trabajar tiempo parcial, por lo que pueden coordinar más de un grupo a la vez, si bien no pueden asesorar a empresas ajenas al Grupo que fabriquen productos competitivos.
- Existe, además, el compromiso de informar a la coordinación del programa sobre las actividades realizadas y sus resultados.
- También se hacen cargo- en algunos casos- de una parte de los honorarios de los coordinadores, de forma tal que después de los dos años esos honorarios están totalmente a cargo de las empresas integrantes del Grupo.

Objetivos Básicos de los grupos exportadores

Una de las razones por las que varias empresas se unen en un grupo exportador, es la necesidad de optimizar recursos. Otras motivaciones, según la Fundación Exportar⁴, pueden/suelen ser:

- Organización en forma conjunta de catálogos, acciones promocionales, misiones comerciales y participación en ferias especializadas.
- Organización de una fuerza de venta conjunta.
- Armonización de los precios, calidad y presentación de los productos.
- Mejora de la propuesta comercial, al aumentar la escala de la oferta.
- Gestión conjunta de aspectos relacionados con las cobranzas y tramitación financiera de los integrantes.
- Planificar para el futuro aprovechando los conocimientos adquiridos y las ventajas que pueden surgir de los mercados externos.

LEGISLACIÓN

Durante varios años, Argentina se enfrentó a un vacío jurídico en materia de Consorcios o Grupos de Exportación, ya que había desaparecido el tratamiento diferencial que ofrecía la Ley de

⁴ Fundación Exportar: ibídem

Promoción de Exportaciones (Ley 23.101) y las únicas formas mediante las cuales se podían constituir eran a través de una SRL, SA que reportan un mayor costo, rigidez operativa – originada en una estructura societaria independiente – , pérdida de la individualidad empresarial, jurídica, administrativa y patrimonial . Asimismo, no poseen consideraciones para los Consorcios o Grupos de Exportación.

Tampoco la Agrupación de Colaboración Empresarial (ACE) ni la Unión Transitoria de Empresas (UTE) constituyen una solución, debido a que las empresas asociadas son solidaria e ilimitadamente responsables en cualquier caso o circunstancia, quedando sometidas a un riesgo incompatible con sus necesidades comerciales. De la misma manera, bajo la forma de la UTE las operaciones realizadas son específicas y de carácter transitorio.

Antecedentes

La legislación argentina integró explícitamente la modalidad de Consorcios de Exportación como instrumento de la política de promoción de exportaciones a mediados de los ´80s.

En la ley N° 23.101- La ley de Promoción de las Exportaciones, del 18/09/1984- se promueve y se fomenta la creación de Compañías de Comercialización Internacional y la formación de Consorcios de Exportación o Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios, con el objeto de incrementar la participación de las empresas de capital nacional en los mercados externos.

Esta ley fue reglamentada por el decreto N ° 256/96 (14/03/96), que establece los requisitos y condiciones para su formación. De acuerdo a esta norma reglamentaria, los Consorcios o cooperativas se constituyen con el objeto de:

- Efectuar compras en el mercado interno destinadas a la exportación
- Efectuar importaciones de productos destinados a la exportación
- Prestar todo tipo de servicios destinados al comercio internacional

Los consorcios y las cooperativas de Exportación deben constituirse en un ente jurídico que los diferencie de sus integrantes, conforme a la Ley de Sociedades Comerciales (N° 19.550 y modificatorias) o la Ley de Cooperativas (N° 20.337 y modificatoria). Tienen que acreditar y mantener responsabilidad mínima de \$ 100.000 e inscribirse en el Registro Nacional de Consorcios de Exportación creado por ese mismo decreto y reglamentado por la disposición 16/96 de la Subsecretaría de Comercio exterior.

El decreto 256/96 también establece que los Consorcios de Exportación pueden acogerse, por las compras de bienes destinados a la exportación, al Régimen especial de compensación y reintegro del Impuesto al Valor Agregado (IVA) previsto en el Decreto 2407/86 (reglamentario de la ley del IVA) y sus modificaciones. Al estar las exportaciones exentas del IVA, el régimen preveía la

asimilación de las exportaciones del consorcio a las realizadas por una empresa individual, admitiendo la exención en las compras de los Consorcios a sus proveedores de los bienes destinados a la consecución de las exportaciones. No obstante, el citado beneficio nunca fue normado por la Dirección General Impositiva, organismo responsable de su reglamentación.

Actualidad: LEY 26.005

Luego de varios años de vacío jurídico y de casi 2 años de haber presentado el proyecto de Decreto de la Ley de Consorcios de Exportación, La Fundación Exportar y la Fundación BankBoston vieron logrado su propósito en diciembre de 2004, a través del apoyo de senadores, diputados y juristas.

La aprobación de la misma, otorga seguridad jurídica a quienes participen de los consorcios ya que éstos se constituirán de acuerdo al tipo de contrato normado por ella, eliminando cualquier vinculación con la sociedad de hecho y con la limitación establecida por el art. 30 de la Ley de Sociedades Comerciales.

Con esta nueva legislación, el consorcio puede realizar embarques unificados, los cuales ahorrarán gastos de despachantes de aduanas, lograrán fletes más bajos (en función del mayor volumen), se facilitará la adquisición conjunta de los insumos y bienes de capital necesarios para la producción, se posibilitará la concreción de exportaciones a nombre propio o por cuenta y orden de sus integrantes, etc.

Asimismo, la ley 26.005 determina que la responsabilidad de las operaciones celebradas por el “Consortio de Cooperación” está limitada a lo que se convenga entre los socios y las mismas serán indeterminadas por todo el plazo de su constitución.

A través del artículo 12 de la ley, el Poder Ejecutivo nacional queda facultado para otorgar beneficios que tiendan a promover la conformación y funcionamiento de consorcios de exportación. Sin embargo, se trata solamente de una autorización y no de un mandato. Lo que si merece reclamo es la falta de previsión en la misma del hecho de que el crédito fiscal a favor del consorcio por la compra de bienes o servicios para fabricar artículos destinados a la exportación no pueda ser transferido a las empresas que lo integran.

La Opinión de Fecacera (Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina)”

El presidente de Fecacera, Ercole Felippa (presidente de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba), en recientes declaraciones⁵ opinó que, lamentablemente, la nueva legislación no contribuye a su constitución y, por el contrario, genera incertidumbre en las empresas.

⁵ “ La Ley que creó los consorcios de exportación es Ineficaz” - Infobae profesional – Agosto 2005

El primer problema que presenta la Ley de Consorcios es, según el presidente de la Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe y uno de los vicepresidentes de Fecacera, Daniel Oblán, la contradicción del status jurídico, a tal punto que en el artículo 2º se define a los Consorcios de Cooperación como: "No son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujetos de derecho. Tienen naturaleza contractual". Pero luego, a partir del artículo 3º y hasta el final, no hace más que reglamentar su funcionamiento.

La segunda limitación que encuentra Oblán en la ley es su nulo efecto práctico, señalando: "Es una ley muy teórica que no hace ningún aporte positivo para la conformación de los consorcios, ni estipula ningún tipo de beneficios".

Felipa concluyó que "como es conocido, una Pyme internacionalizada es mucho más fuerte que aquella que sólo opera en el mercado doméstico. Es por ello que bregamos para que existan herramientas eficientes que apoyen este proceso. Una ley que no satisface ni trae los beneficios para los que fue creada no hace más que impedir la elaboración de una norma que sí lo haga. Esperamos que el legislador, advertido de esto, corrija el error y le dé a las Pyme y al país una ley de consorcios útil."

PAPEL DEL ESTADO

El Estado Argentino se ha caracterizado en el pasado por haber realizado intentos de apoyo y fomento a los grupos de exportación o consorcios de exportación a través de **ley N° 23.101 y del Decreto N ° 256/96** (el primero en 1984 y el segundo en 1996). Al encontrarse esta normativa sin efecto, adicionado a la falta de políticas, marcos regulatorios e instrumentos específicos llevó al gobierno nacional a representar un papel altamente ajeno y ausente en la vida de esta modalidad asociativa en la Argentina.

Sin embargo, a partir de la sanción de la Ley 26.005 de Consorcios de Cooperación ha comenzado a tomar mayor protagonismo, generando el marco normativo que los empresarios esperaron durante veinte años.

Asimismo, la Fundación Exportar, entidad público-privada sin fines de lucro que se encuentra conectada permanentemente con el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, lleva a cabo un programa a nivel nacional de apoyo, fomento y gestión de los grupos de exportación. De este modo, como parte de la política de Marca País Argentina que impulsa las exportaciones nacionales, se intenta generar políticas estatales orientadas a la difusión de la asociatividad y el apoyo a industrias y sectores considerados estratégicamente valiosos.

Otras reparticiones gubernamentales realizan esta labor a diferentes niveles, como por ejemplo la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (Sepyme), el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires – a través de su Secretaría de Desarrollo Económico-, la Secretaría de Agricultura , Ganadería, Pesca y Alimentos – a través del Programa Federal Exportador Agroalimentario-, el Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción de la Provincia de Buenos Aires, el gobierno de Santa Fe (en su región Centro Oeste – Rafaela, Sunchales, Depto de Castellanos).

ORGANISMOS QUE LOS APOYAN O NUCLEAN

- FUNDACIÓN BANKBOSTON⁶

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.

- FUNDACIÓN EXPORTAR⁷

La Fundación Exportar es una entidad sin fines de lucro, constituida por los sectores público y privado para asistir a la comunidad empresarial en sus esfuerzos por comercializar con eficacia sus productos competitivos en el plano internacional, con miras a acceder, ampliar y diversificar sus exportaciones.

Todo ello se encuentra apoyado por una actividad coordinada con las acciones que realiza el Ministerio de Relaciones Exteriores , Comercio Internacional y Culto a través de las 120 Embajadas, Consulados y las Secciones Económicas / Comerciales de las diferentes representaciones argentinas en todo el mundo.

En algunas plazas estratégicas en materia de comercio exterior, se han instalado diversos Centros de Promoción Argentina en los cuales las empresas interesadas encuentran infraestructura y soporte logístico adecuado para lograr un resultado exitoso en sus viajes de negocios.

⁶ Fundación BankBoston <http://www.fundacionbankboston.com.ar>

⁷ Fundación Exportar www.export-ar.com.ar

La Fundación Exportar atiende junto con la Fundación BankBoston y Sepyme la marcha de los grupos.

- Se hace cargo del 50% del costo de los stands en ferias y exposiciones en el exterior así como de la misma proporción del decorado, siempre que estas figuren en el calendario oficial.
- Subsidia la visita al país de compradores del 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 Exportar - 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.

Uno de los apoyos más importantes que las Embajadas, Consulados y Oficinas Comerciales que la Cancillería pueden prestar a las empresas exportadoras argentinas es la de preparar una agenda de entrevistas cuando estas viajan en procura de clientes, agentes o representantes. De este modo los empresarios no solo pueden hacer los contactos previstos en pocos días, sino tenerlos con los importadores que realmente se interesan por el tipo de artículos que van a ofrecer.

- SECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA⁸

Los apoyos que la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa presta al Programa son las siguientes:

- Presta asesoramiento a empresas de los grupos en sus gestiones para obtener créditos para capital de trabajo ante el Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversiones y Comercio Exterior (BICE) así como acceso a los diversos instrumentos de apoyo a Pymes disponibles en las Agencias Públicas.
- Presta asesoramiento en temas aduaneros, de transporte y de logística para comercio exterior a través de especialistas por ella contratados.
- Suministra información sobre temas generales de comercio exterior (reintegros a la exportación, clasificación arancelaria de productos, estadísticas comerciales y arancelarias de principales mercados, preferencias comerciales existentes en principales mercados, envío de muestras, regímenes de promoción o apoyo vigentes en el ámbito de la Secretaría de

⁸ Secretaría De La Pequeña Y Mediana Empresa (Sepyme) <http://www.sepyme.gov.ar/>

Industria y Comercio Exterior, intervenciones previas requeridas, listados de importadores, perfil de exportaciones nacionales por producto y destino, etc.)

Por otra parte, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa cuenta con su propio Programa que agrupa a empresas Pymes, el cual lleva el nombre de “Programa de promoción de Grupos Exportadores”.

- GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES⁹

A través del programa “La Ciudad Produce y Exporta”, la Dirección General de Industria y Comercio Exterior ha instrumentado la conformación de Grupos de Producción y Exportación, cuya finalidad es convocar a empresas de un mismo sector o afines, para que trabajen conjuntamente en la mejora de aspectos productivos claves como así también en el desarrollo de una imagen corporativa sólida. El objetivo es delinear una estrategia exportadora que permita intercambios continuos y a largo plazo.

La Dirección General de Industria y Comercio Exterior, también aporta personal capacitado para trabajar en áreas que puedan resultar críticas para algún sector, como por ejemplo, organización industrial, calidad, diseño, seguridad, asesoramiento jurídico-contable y costos, entre otros.

- FUNDACIÓN CREDICOOP¹⁰

El Banco Credicoop C.L., en su carácter de especialista en PyMEs resolvió, en Marzo de 1998, crear un Departamento especializado en servicios no financieros desarrollados a medida de las necesidades de sus socios.

Dicho Departamento fue la base de la creación, en el mes de Enero de 1999, de la Fundación Banco Credicoop, la cual fue autorizada por la Inspección General de Justicia, mediante la Resolución I.G.J. N° 415, el día 4 de Mayo de 1999. La Fundación tiene entre sus principales objetivos, promover el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) y el incremento de su competitividad, a través de la realización de actividades tendientes a brindar Servicios de Información, Asesoramiento, Capacitación de Recursos Humanos y Asistencia Técnica a empresas. Asimismo, posee un programa orientado al fomento de los Grupos de Exportación, llamado WorldChallenge, con asistencia del personal de la propia Fundación Credicoop.

- SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTOS DE LA PROVINCIA DE BS. AS.¹¹

⁹ Gobierno De La Ciudad De Buenos Aires <http://www.buenosaires.gov.ar/>

¹⁰ Fundación Credicoop <http://www.fundacioncredicoop.com.ar/>

¹¹ Secretaría De Agricultura, Ganadería, Pesca Y Alimentos De La Provincia De Bs. As <http://www.sagyp.mecon.ar/>

Programa Federal Exportador Agroalimentario

La Secretaría de Agricultura, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura y la Fundación Exportar presentan un portafolio de herramientas, que contribuirán a una rápida sensibilización y capacitación del sector empresario en materia de comercio exterior, así como también un sistema de apoyo a la promoción del comercio exterior de agroalimentos.

- MINISTERIO DE ASUNTOS AGRARIOS Y PRODUCCIÓN DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES¹²

A través de BAExporta, el cual es el órgano oficial de la Provincia de Buenos Aires para la promoción de sus exportaciones, el Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción de la Provincia de Buenos Aires, fomenta la internacionalización de las Pymes. La función de BAexporta es la de asistir, de manera integral, al empresariado bonaerense en el proceso de internacionalización comercial, en un entorno de:

- Creciente globalización de los mercados
- Máxima competitividad de las empresas
- Necesidad de abrirse al exterior para crecer
- Generar nuevos puestos de trabajo y afianzar los ya existentes

- CONEXPORT ARGENTINA (Asociación de Coordinadores de Grupos y Consorcios de Exportación)

ConExportArgentina ha sido creada con el objetivo de fomentar el desarrollo de la asociatividad entre pequeñas y medianas empresas (grupos y consorcios de exportación, cadenas productivas regionales, redes empresariales) como forma óptima de incursionar en los mercados internacionales; auspiciar y contribuir a la formación y perfeccionamiento de profesionales especializados en esta disciplina; ofrecer capacitación, apoyo y asesoramiento a provincias, municipios, universidades, asociaciones y fundaciones, en la creación de grupos y consorcios de exportación.

Los primeros días del mes de julio de 2003, CoexportArgentina firmó un acuerdo de cooperación con la Federación Italiana de Consorcios de Exportación (FEDEREXPORT).

- LOS APOYOS DEL GOBIERNO ITALIANO

El gobierno italiano considera que la profunda crisis argentina aún no ha sepultado totalmente la imagen del país en el exterior. Una muestra de ello son las jornadas de capacitación para coordinadores de grupos exportadores locales, llevadas a cabo anualmente por un grupo de técnicos

¹² Ministerio De Asuntos Agrarios Y Producción De La Provincia De Buenos Aires <http://www.maayp.gba.gov.ar/>

y expertos de la Federación Italiana de Consorcios de Exportación (Federexport), como parte de los primeros pasos de un plan de trabajo de cooperación establecido entre Italia y Argentina.

Asimismo, un grupo de coordinadores de consorcios argentinos realizaron un viaje a Italia para visitar consorcios en Milán y Verona e interiorizarse de su funcionamiento.

El Dr. Balmas del ICE Buenos Aires ha manifestado la voluntad del Gobierno de su país de seguir apoyando la asociatividad de las empresas argentinas pues considera que, al igual que Italia treinta años atrás, el regreso al crecimiento económico resultará de la exportación, principalmente de las que puedan hacer las empresas medianas y pequeñas.

BIBLIOGRAFÍA

Barreto, Pablo Aníbal : “Clusters en la formación de redes productivas: el desarrollo desde la acumulación endógena del capital- Las experiencias de la Red Argentina de Municipios Autosustentables” <http://espanol.geocities.com/desarrolloregional/clusters.htm>

Cosens, Raúl: “Asociatividad y Procesos Sustentables” FADEPEC (Fundación Argentina para el Desarrollo de la Educación y la Cultura)

Fundación Exportar “ Grupos Exportadores: Estudio y Desarrollo” Abril 2003

Fundación BankBoston <http://www.fundacionbankboston.com.ar>

Fundación Exportar www.export-ar.com.ar

Infobae profesional: “ La Ley que creó los consorcios de exportación es Ineficaz” -- Agosto 2005 <http://www.infobaeprofesional.com/interior/index.php?p=nota&idx=18001>

Instituto Italiano para el Comercio Exterior (ICE) Buenos Aires: “ Los Consorcios de Exportación en Argentina y su problemática” Buenos Aires 2003

Ley 26.005 Sancionada: Diciembre 16 de 2004 - Promulgada de Hecho: Enero 10 de 2005

Ministerio De Asuntos Agrarios Y Producción De La Provincia De Buenos Aires <http://www.maayp.gba.gov.ar/>

Rosales, Ramón: “La Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las PyMEs”. Universidad de Texas. Septiembre de 1997.

Secretaria De Agricultura, Ganadería, Pesca Y Alimentos De La Provincia De Bs. As <http://www.sagyp.mecon.ar/>

Secretaría De La Pequeña Y Mediana Empresa (Sepyme) <http://www.sepyme.gov.ar/>