

CONSORCIOS

Boletín de la Fundación Standard Bank

Novedades del Programa de formación de consorcios de exportación de la Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar

Buenos Aires, 21 de junio de 2011
Número 8

Director
Lic. Carlos Moyano Walker
Instituto para el Desarrollo de Consorcios
de Exportación de la Fundación Standard Bank
Riobamba 1276, 1116 Buenos Aires
E mail: cmoyano@fstb.com.ar Tel. 4894-1444

Reservados todos los derechos. Prohibida su reproducción total o parcial por medios electrónicos o mecánicos y/o cualquier sistema de almacenamientos de información, sin citar la fuente del contenido del presente Boletín.

Contenido del presente Boletín

- Los Consorcios de Exportación como instrumentos para la capacitación de empresas Pymes
- Ventajas que logran las empresas que forman un Consorcio de Exportación
- Está en venta un libro sobre los Consorcios de Exportación
- El Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires apoya nuevamente a los Consorcios del Programa Fundación Exportar-Fundación Standard Bank
- Intensa actividad del grupo exportador de alimentos “All Gourmet”

LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN COMO INSTRUMENTOS PARA LA CAPACITACIÓN DE EMPRESAS PYMES

En las últimas décadas se han formado unos 200 consorcios de empresas exportadoras. De ellos casi la mitad están funcionando en tanto que el resto se a disuelto, algunos porque alcanzaron los objetivos buscados y otros porque no fueron llenadas las expectativas que su tuvieron.

El Instituto de Comercio Exterior (ICEX), de España, produjo un documento presentado en una reunión organizada por Federexport en el mes de septiembre del año 2005 en el que se puede leer: “Considerando que los consorcios juegan un papel de “escuelas de exportación” son considerados como una herramienta provisional”. Agrega que “no bien los asociados aprenden a exportar se espera que el consorcio se disuelva en un plazo entre tres y cuatro años”. Termina diciendo que “sin embargo, los consorcios bien manejados pueden tener una más extensa duración y alcanzar resultados ambiciosos“. Es así que tanto en el caso español como en el de la Argentina no son pocos los consorcios cuya actividad exitosa se prolonga en el tiempo.

En la Argentina tanto en el caso en que los consorcios estén funcionando como en los que no, las empresas que han intervenido se han capacitado como exportadoras a través de una experiencia práctica. Dado que aquí el promedio de empresas que normalmente forman un consorcio es de ocho, el total de firmas que lograron esa capacitación llega a unas 1.600.

En el país de las 120.000 Pymes existentes unas 6.000 son exportadoras, número que subraya la importancia de que sean 1.600 las beneficiadas con una experiencia asociativa.

VENTAJAS QUE LOGRAN LAS EMPRESAS QUE FORMAN UN CONSORCIO DE EXPORTACIÓN

A continuación se mencionan las principales ventajas que logran para exportar las empresas que se agrupan para hacerlo.

Ventajas en la producción

- Al comprar en forma conjunta materias primas, partes o servicios se logran mejores precios y condiciones.
- Existen ya dos casos de consorcios que han formado una empresa conjunta en Brasil y alquilado un depósito, lo que les permite vender en cruzeiros con entrega inmediata.
- Algunos consorcios han adquirido una planta industrial a fin de procesar la producción de todos sus miembros.
- Existen consorcios que procesan lo que exportan a partir de una cadena de producción entre sus miembros.

Ventajas en las exportaciones

- En algunos casos permite ofrecer mayores volúmenes de un producto.
- En otros casos permite ofrecer una gama más amplia de bienes del mismo sector.
- No siempre es necesario que todos los miembros del consorcio viajen al exterior para buscar compradores o asistir a ferias. En muchos casos las empresas que viajan representan a las que no lo hacen o bien colabora el profesional contratado.
- Facilita la exportación por cuenta y orden de terceros, siendo éste con frecuencia un miembro del consorcios. Esto permite disminuir los costos de envíos y en muchas oportunidades evita que el comprador en el exterior deba encarar los costos de realizar varias importaciones.

- Productores que exportan indirectamente a través de comerciantes forman consorcios para poder hacerlo directamente.

Ventajas en la organización

- Las empresas miembros del consorcio intercambian conocimientos. Las que tienen poca o ninguna experiencia exportadora son las más beneficiadas.

- Permite la contratación de un profesional para los trabajos del consorcio.

- Las entidades públicas nacionales, provinciales y municipales se inclinan a dar preferente ayuda a firmas consorciadas.

- Permite que los costos de alquilar un stand en una Feria se comparta entre sus miembros.

- Gozan de una amplia flexibilidad a la hora de optar la forma asociativa pues hay consorcios que toman una figura jurídica como una S.A., una S.R.L. o una cooperativa de exportación, otras forman un consorcio en los términos de la Ley 26.005, aunque la mayor parte funcionan como grupos informales.

ESTA EN VENTA UN LIBRO SOBRE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

La Fundación Standard Bank publicó en el mes de septiembre del año 2010 un libro en el que se vuelca la experiencia argentina en materia de consorcios de firmas exportadoras. Su propósito es difundir entre empresarios, funcionarios públicos e instituciones de enseñanza el programa que para su desarrollo llevan adelante esta Fundación con la Fundación Exportar. Desde el mes de junio de 2011 la empresa “Cúspide Libros” lo está distribuyéndolo en las librerías que se mencionan más adelante.

Elvio Baldinelli es el autor de este libro, el cual se refiere a la necesidad que la Argentina tiene de incrementar sus exportaciones, y al aporte que las PYMEs pueden hacer para lograr este propósito, así como también a la forma en que el hecho de trabajar juntas en consorcios les facilita significativamente la penetración en los mercados externos.

El libro puede adquirirse en la Fundación Standard Bank, contactando a la Srta. Carolina De Vedia (Sector Biblioteca) o en las siguientes librerías de la cadena “Cúspide Libros”:

Ciudad de Buenos Aires

Cúspide Libros

Suipacha 764

Cúspide Libros

Florida 628

Galería Pacífico

San Martín 760

Corrientes 1243

Corrientes 1316

Avda. Santa Fe 1818

Avda. Santa Fe 2077

Village Cines

Vicente López 2050

Avda Cabildo 1965
Avda. Rivadavia 5045

Provincia de Buenos Aires

Pilar
Village Cines
Panamericana Km. 50

Provincia de Córdoba

Ciudad de Córdoba
Cúspide Libros
Avda General Paz 57

Provincia de Santa Fe

Ciudad de Rosario
Village Cines Eva Perón 5856
Portal de Rosario
Nansen 255

**EL GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES APOYA
NUEVAMENTE A LOS CONSORCIOS DEL PROGRAMA FUNDACIÓN
EXPORTAR – FUNDACIÓN STANDARD BANK**

En el año 2009 las empresas radicadas en la Ciudad integrantes de consorcios realizaron, con el apoyo del Gobierno de la Ciudad, nueve misiones de ventas al exterior, pasando a veinte y seis en 2010. En lo que hace a ferias y exposiciones en el año 2009 los empresarios de los consorcios asistieron a cuatro, alcanzando en el año 2010 a siete. Además fueron apoyadas actividades de promoción comercial como certificaciones de procesos productivos, mejoras de sistemas de gestión y de imagen de la empresa. Para el año 2011 tendrá lugar un nuevo programa financiado con recursos más elevados.

Los programas desarrollados durante los años 2010 y 2011 mantienen las normas iniciales del año 2009 que establecían un límite de apoyo de \$ 10.000 por firma y de \$ 50.000 por consorcio. En cambio varió el presupuesto que pasó de \$ 150.000 en el año 2009 a \$ 230.000 en 2010 y a \$ 270.000 en el presente año 2011.

Los requisitos para recibir el apoyo establecidos por la Dirección General de Comercio Exterior del Gobierno de la Ciudad son que el grupo de empresas exportadoras sea parte del programa del Programa Fundación Exportar – Fundación Standard Bank, estar conformados como mínimo por 5 empresas que deben ser Pymes dedicadas a la producción de manufacturas o servicios y tener domicilio legal y productivo en la Ciudad de Buenos Aires. Esas normas no han variado en los tres años mencionados, salvo la exigencia de que el grupo debía tener una antigüedad como grupo de más de 6 meses, exigencia que para el año 2011 ha sido reducida a 4 meses.

**INTENSA ACTIVIDAD DEL GRUPO EXPORTADOR
DE ALIMENTOS ALL GOURMET**

Cintia Solá Alsina, coordinadora del Grupo Exportador de Alimentos ALL GOURMET de Buenos Aires, informó que en lo que va del año 2011 las empresas exportaron productos varios a Bélgica por u\$s 45.840 y a Brasil por u\$s 45.000. A Chile se exportó u\$s 25.200 en cerveza y u\$s 11.100 en galletitas en tanto que a Italia u\$s 7.741 también en cerveza.

Las empresas del Grupo participaron en el mes de mayo de 2011 en la Feria Apas 2011 del Brasil con todos los alimentos que ellas exportan y en la Feria London WINE 2011, desde ya con vinos. En el mes de marzo lo hicieron en la Feria Prowein 2011, en Dusseldorf, también con vinos y en abril con todos los productos orgánicos que exporta el Grupo en la Organic Fair London 2011.

Empresas del Grupo recibieron en enero de 2011 la visita de un importador de cerveza del Brasil y en marzo, también por cerveza, de Italia. Además los visitó un comprador del Canadá.

La empresa Bodegas y Viñedos La Soñada SA logró del Programa de Acceso al Crédito y Competitividad (PACC), que funciona en la órbita de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME), la suma de \$ 30.000 como parte de un proyecto aprobado por aproximadamente \$70.000. Ese aporte se utilizó para la ampliación de la bodega, se reorganizó la casa destinada a captar turistas y se actualizó la imagen de la empresa.

Desde el año pasado una empresa del Grupo viene procurando exportar cerveza al Brasil. El cliente viajó para visitar la empresa y firmó un contrato procediéndose a concretar los pedidos. Cuando la firma procedió a despachar la mercadería se encontró con que Brasil exige que el INAL realice un análisis por cada sabor y por cada embarque se realice un análisis, siendo el costo de cada uno de \$ 1.200, gasto que supera la rentabilidad que una Pyme cervecera pueda alcanzar en ventas a ese destino. Diferente es el caso de una gran empresa que por cada sabor embarque grandes volúmenes.

La Embajada argentina en Nigeria fue de gran ayuda al Grupo al facilitarle información sobre clientes y su calificación en razón de que están en desarrollo tratativas comerciales.

Buenos Aires, 21 de junio de 2011