

En unos minutos comenzamos

- Les recordamos que los micrófonos estarán deshabilitados durante el evento para una mejor organización.

Encuentro 6:

La asociatividad para la promoción del comercio exterior PyME

José De Lorenzis

Laura Gagliesi

Joel Froylan Salas Navarro

Rodrigo Silvosa

Moderador: Esteban Cassin (Dirección de Capacidades Productivas, especialista en asociatividad)



Ministerio de
Desarrollo Productivo
Argentina

Encuentros



01

Esquemas asociativos y clusters productivos: definiciones, modelos y beneficios.

02

Iniciativas asociativas de los últimos 20 años. Buenas prácticas locales e internacionales.

03

Etapas de integración y ciclo de madurez de un Clúster y de los Sistemas Productivos Locales.

04

Estrategias de competitividad para grupos asociativos

05

El coordinador. Modelos de gerenciamiento de la asociatividad.

06

La asociatividad para la promoción del comercio exterior PyME

07

Centros de servicio y programas de estímulo

José De Lorenzis

Asesor SePyME, especialista en asociatividad y comercio exterior PyME

“Grupos exportadores. Modelos asociativos orientados a la exportación”



Ministerio de
Desarrollo Productivo
Argentina

Porque se logran **ventajas competitivas** muy difíciles de conseguir de forma individual

- ✓ Se comparte el **gasto de promoción** comprendiendo y alcanzando más mercados
- ✓ Se logra reducir hasta un 60% el **gasto logístico y administrativo**
- ✓ Posibilitan mínimos de exportación facilitando el desarrollo de **nuevos clientes**
- ✓ Obtienen **apoyo institucional** por mayor visibilidad
- ✓ Comparten experiencias, acelerando el **aprendizaje**
- ✓ Es posible complementarse enriqueciendo **la oferta**
- ✓ Se puede **acceder a tecnología** para utilizar en forma compartida
- ✓ Porque se genera un ámbito de **confianza** propicio para el desarrollo de negocios

Tipos de Grupos / Consorcios Exportadores: Promoción

- *Se caracterizan por la promoción en forma conjunta, pero la exportación de forma individual*
- *Aprovechan al máximo la reducción de costos al compartir gastos de promoción y representación*
- *Logran una mayor visibilidad al conformar una oferta conjunta*
- *Mantienen su propia gestión de venta y operación de exportación independiente*
- *Por lo general no formalizan su conformación bajo una figura jurídica*



Institucional

Perfil del Grupo

Las empresas asociadas tienen en promedio más de 25 años de experiencia ofreciendo equipos y soluciones tecnológicas a empresas argentinas y de todo el continente Americano.

Poseen en común una gran capacidad de interacción entre los distintos departamentos de ingeniería, compras y también en sus procesos de soldadura (certificados), mecanizado, ensamble y ensayos funcionales.

Por otra parte, coordinan conjuntamente con entidades como el INTI y el CONICET el desarrollo de nuevos productos, innovando sus diseños para obtener una importante mejora en la performance y en las prestaciones posventa.

Empresas Asociadas

COSMACA SRL.

ASIS-TEC
HIDRAULICA - NEUMATICA

IGK
JGK ACCESORIOS SRL

RIMEL
Tableros Eléctricos

TULSA
OILFIELD EQUIPMENT

SIWO[®]

ENOD
ENSAYOS NO DESTRUCTIVOS

FADAC
SOCIEDAD ANONIMA

ITONE
SERVICIOS + TECNOLOGIA

ADITA
INSTRUMENTAL



Tipos de Grupos / Consorcios Exportadores: Promoción + consolidación de exportaciones

- Se caracterizan no solo por promocionarse de forma conjunta, sino también por lograr **consolidar exportaciones**
- Aprovechan al máximo la reducción de gastos de promoción y sobre todo logran reducir **costos logísticos y de exportación**, generando una propuesta más competitiva y atractiva para los compradores
- Algunos no se formalizan jurídicamente, exportando a través de alguna de las **empresas asociadas**
- Los más desarrollados, conforman una **figura jurídica única** (Consortios de Cooperación, ley 26.005, desde 2016 bajo Código Unificado) exportando a cuenta y orden de terceros bajo un mismo CUIT

GRUPO
DIPAT
HERRAJES Y COMPLEMENTOS



2

GRUPO
DIPAT
HERRAJES Y COMPLEMENTOS

DIPAT OFFERS GREAT ADVANTAGES

01



Sales and Distribution centers.
Buenos Aires (Argentina).
Santa Cruz de la Sierra (Bolivia).

02



Nationwide sales team in Argentina.
Large customer database.

03



Regional reach.
Distribution and logistics in multiple Latin American countries.

04



Sales channels where DIPAT operates.

- Hardware Stores.
- Lumber Stores.
- Construction Materials.
- Retail.
- Glass Stores.
- Windows and Doors.





Santa Cruz de la Sierra



Torres Suant Urbari – Local 4
2do Anillo e/Av Pirai y doble via La Guardia
Santa Cruz de la Sierra - BOLIVIA
TE: 00591-3-3551919
www.dipat.com.bo
Info@dipat.com.bo



ASOCIARSE PARA EXPORTAR

Plataforma de Exportación a: **BOLIVIA**

1

Antes de invertir en viajes, analizamos previamente la competitividad del producto desde el mercado de destino

2

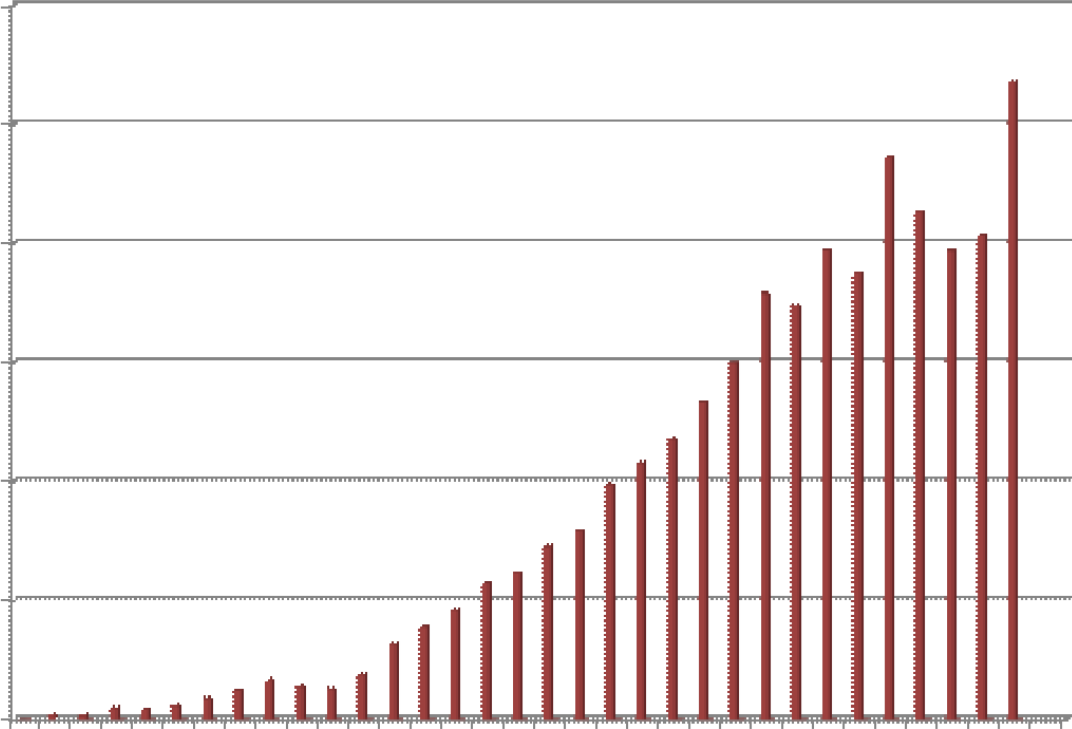
Definimos en que canales es posible vender, relevamos potenciales compradores y definimos un plan de acción conjunto

3

Acercamos una propuesta al mercado, comprendiendo los costos y competidores locales, ofreciendo alternativas para la compra



Crecimiento Trimestral: 13%



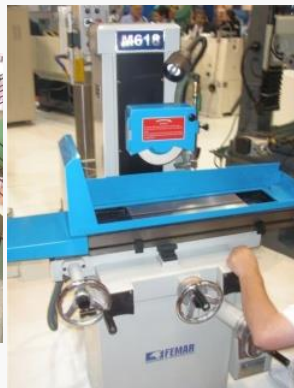
Máquinas obsoletas



Escuela Técnica
Alemania N°2



Nueva tecnología adquirida





PREMIO A LA
EXCELENCIA EXPORTADORA
LA NACION - BANCO GALICIA 2010

LA NACION y Banco Galicia certifican la nominación de:

DIPAT
en la categoría Sustentable

Julio Sagüier
Presidente de S. A. LA NACION

Cdr. Antonio Garcés
Presidente de Banco Galicia



LA NACION





VI PREMIO A LA
EXCELENCIA EXPORTADORA
LA NACION - BANCO GALICIA

Logística de Exportación más Innovadora 2011

TERNADOS:

- Industrias Victor Juri S.A.
- Grupo DIPAT
- Industria Cerámica Lourdes S.A.

Nuestro agradecimiento a todos los que se postularon y que día tras día apuestan por la innovación, la excelencia en los negocios y por el desarrollo exportador del país.

SPONSORS



ORGANIZAN



LA NACION

41



INFORME EXPORT•AR

DIPAT Herrajes
La búsqueda de la auto-sustentabilidad
en un proceso asociativo

Análisis de tendencia del mercado
internacional de lencería

Análisis de oportunidades comerciales para
el incremento de las exportaciones
argentinas a la República de Ecuador

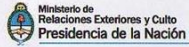
Forfaiting



Reconocidos por:



Como “Caso Exitoso”



Fundación ExportAr distingue a la empresa

DIPAT HERRAJES

con una **Mención Especial**

por su valioso aporte a la actividad exportadora de nuestro país en la

Categoría: Asociatividad para la Exportación

Ciudad de Buenos Aires, diciembre 2013

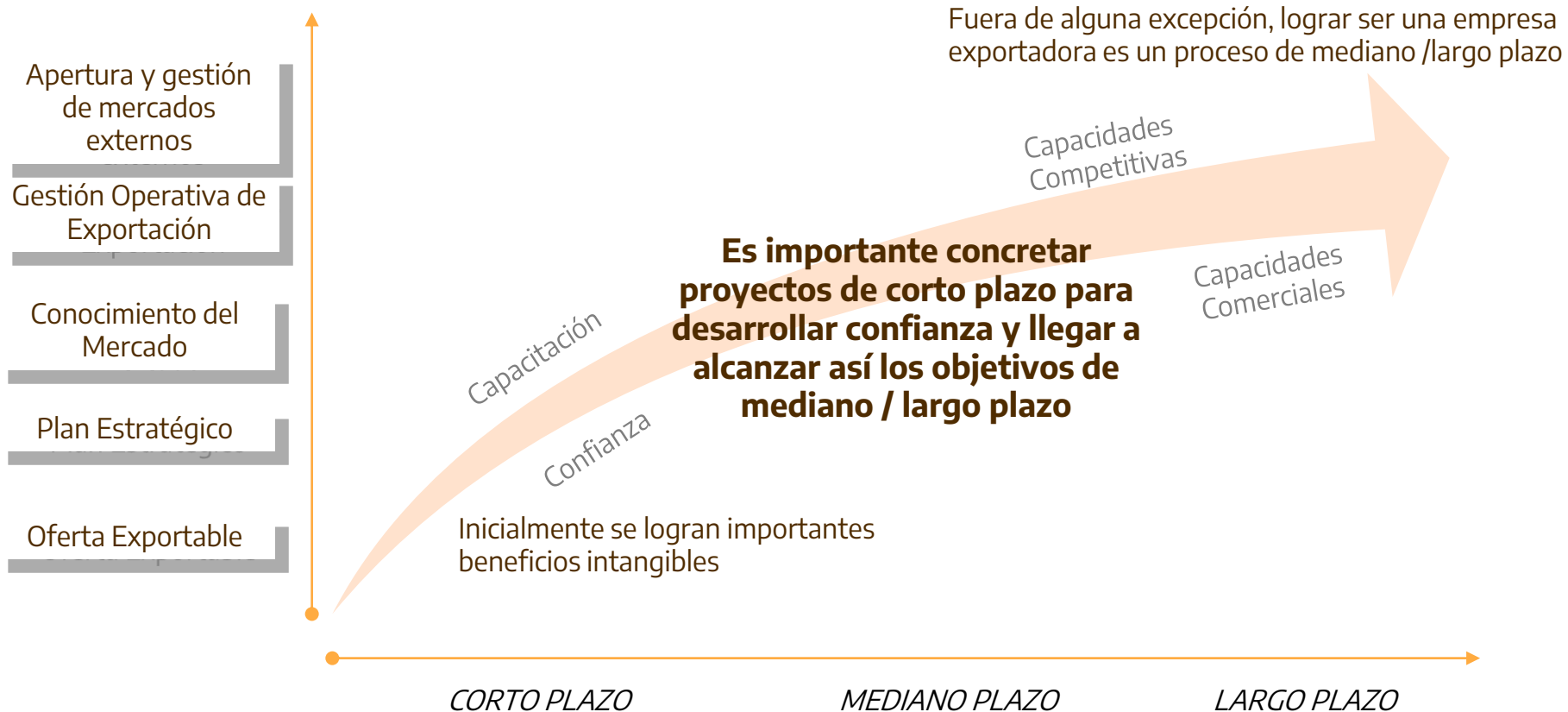

Ing. Agr. Javier Dufourquet
Director Ejecutivo




Hector Mendez
Presidente

Etapas propuestas





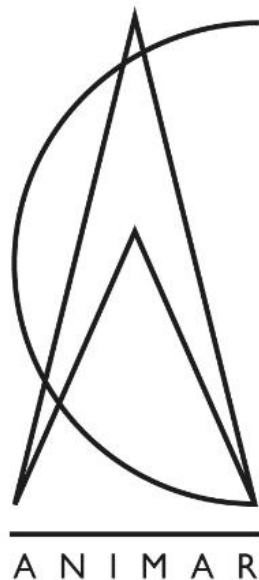
Laura Gagliesi
Gerente de Cluster ANIMAR

**“ANIMAR.
Consortio de exportación de servicios y contenidos
originales. 2017-2020. Industrias creativas”**



Ministerio de
Desarrollo Productivo
Argentina

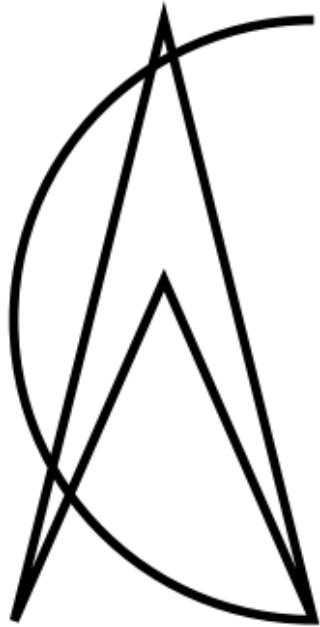
Cluster ANIMAR - Reel



Acceso a Reel:

<https://www.youtube.com/watch?v=GFas88wcpnM&t=3s>

<https://www.animarcluster.com/>



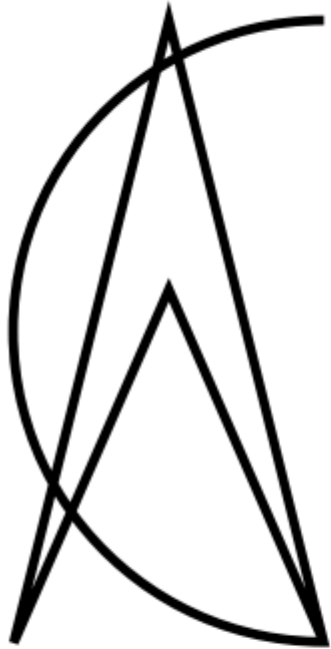
A N I M A R

OBJETIVO COMÚN

Mercados internacionales

Plan de acción





A N I M A R

Compromiso Empresarial

Nivelación de expectativas

Internacionalización

Confianza
interna-externa





A N I M A R

Actividades regulares

Reuniones mensuales

Rotación de sedes de reuniones

COMPARTIR

EXPERIENCIAS_SABERES-INFORMACION

proveedores, clientes, modelos de producción, tecnología....

Mails

Calendario convocatorias

Actualidad





A N I M A R

Actividades realizadas

Catálogo

Consultorías

Pauta de prensa internacional

Acuerdos internacionales de cooperación

Iberoamerica-Polonia

Relaciones

cluster

videojuego-tecnologías-cámaras- organismos públicos

centros educativos





A N I M A R

Asociatividad empresarial

VS

concepto clásico de la empresa -relación competencia





A N I M A R

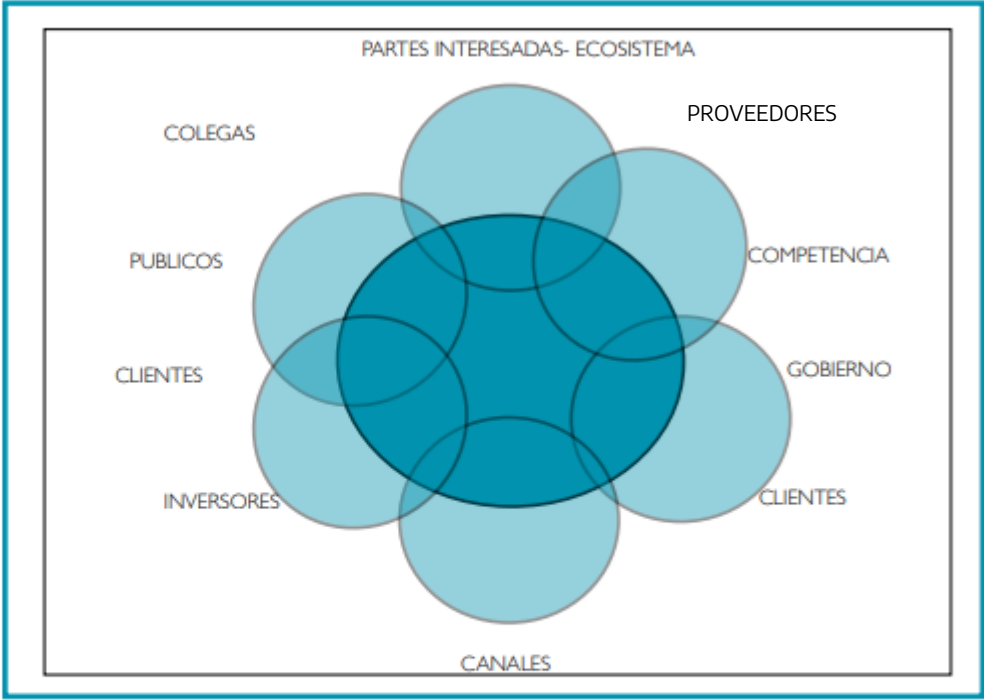
¿ Por qué asociarse?

¿ Por qué exportar?


¿Por qué no vender más?



A N I M A R







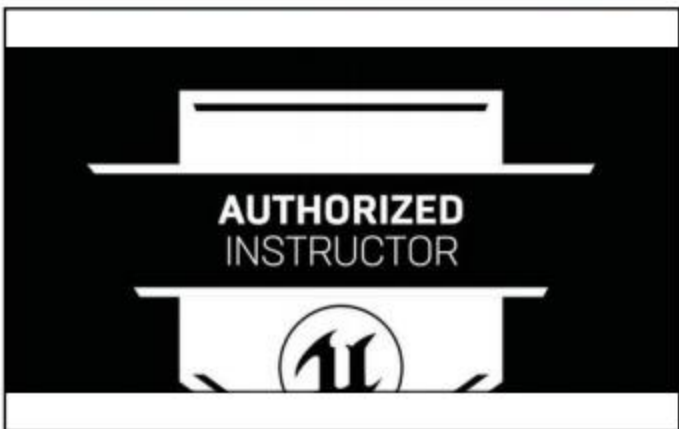
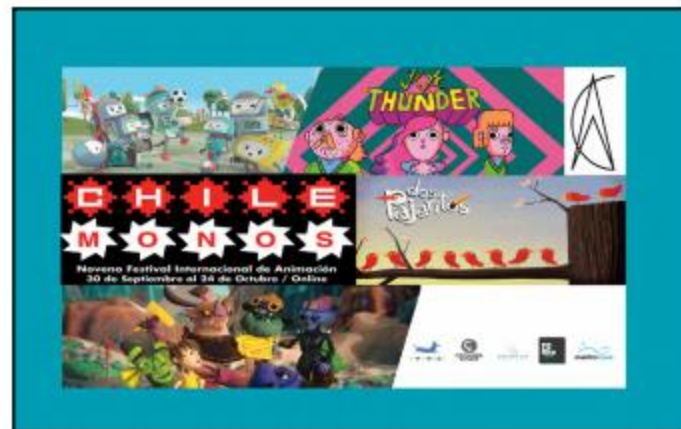
Argentine animation will be present at Premios Quirino through Animar Cluster

Premios Quirino de Animación Hispanoamericana
Premios Quirino de la Animación Iberoamericana

ARGENTINE ANIMATION CLUSTER

www.animarket.com
Buenos Aires - Argentina







**kidscreen
SUMMIT**

ANIMAR

Contact Kidscreen
Laura Gaglioli
andreas.taczor@gmail.com
+34 911 3364 0766

Animar
Agreement Cluster of
animation, VFX and
new technology
companies.

The members work
together to
enhance the experience in producing
content, original content,
production, co-production of TV
and feature film and transmedia
projects.

www.animarcluster.com



Robotia 2

PAKA PAKA

LUNES A VIERNES
12:00 h

Desde el 18/9



ANNEXY 2020

FESTIVAL

INTERNATIONAL DE FILM D'ANIMATION

KING OF THE WORLDS



The screenshot shows a Zoom meeting interface. Two participants are visible in video windows. The shared screen displays a website with various images and text, including the word 'ANIMAR'.



Empresas argentinas de animación y efectos visuales

Empresas argentinas de animación e efeitos visuais

Argentine animation and visual effects companies

ANIMAR



www.animarcluster.com
Buenos Aires - Argentina

Laura Gaglietti
www.animarcluster@gmail.com



ARGENTINE ANIMATION CLUSTER





ANIMAR

animation production days
may 1-3-2019

GEMA



ANIMAR

www.animarcluster.com
Buenos Aires - Argentina



ANIMAR

www.animarcluster.com
Buenos Aires - Argentina



www.animarcluster.com

Buenos Aires - Argentina

Contacto

Laura Gagliesi

Cluster Coordination

animarcluster@gmail.com



Joel Froylan Salas Navarro

**Subsecretario para el Desarrollo de las
MiPyMEs - Guanajuato, México**

**“Del fortalecimiento interior al comercio
exterior”**



Ministerio de
Desarrollo Productivo
Argentina

Impulso a modelos de asociatividad productiva:

- Modelos de Mejora Continua
- Consejo de Fomento al Comercio Interior
- Compras en común
- Encuentros de Negocios
 - Foros empresariales y de negocios
- Orgullo por lo nuestro
 - Marca GTO



Marca GTO

Si es Marca Guanajuato es bueno

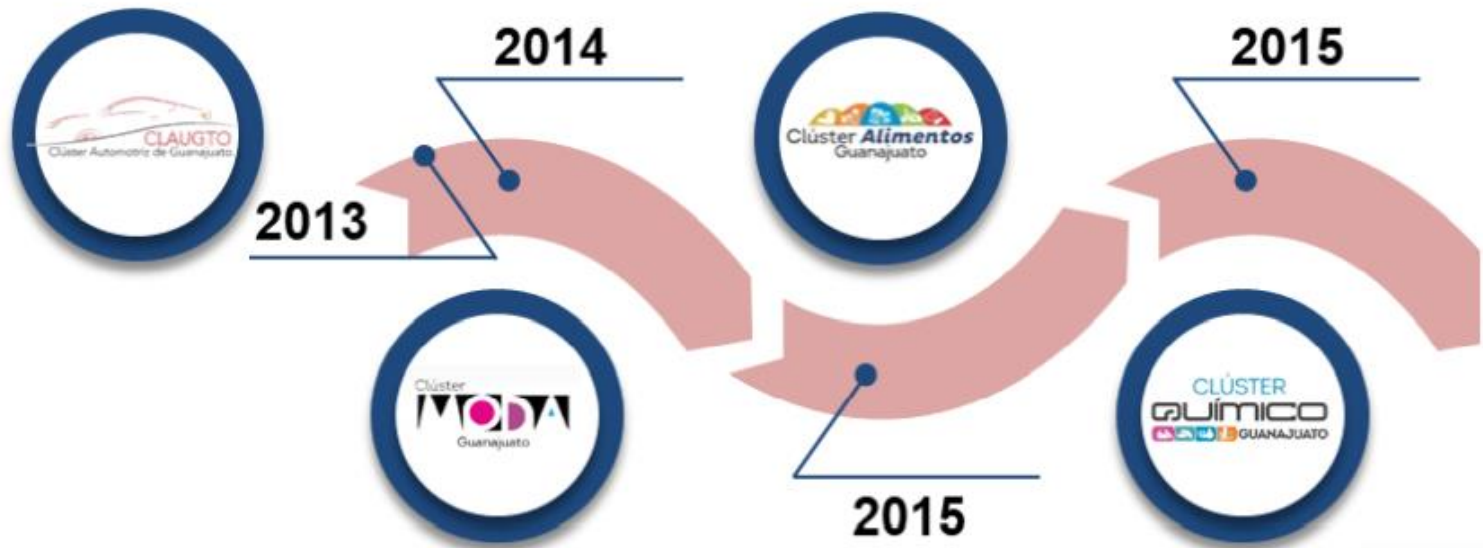




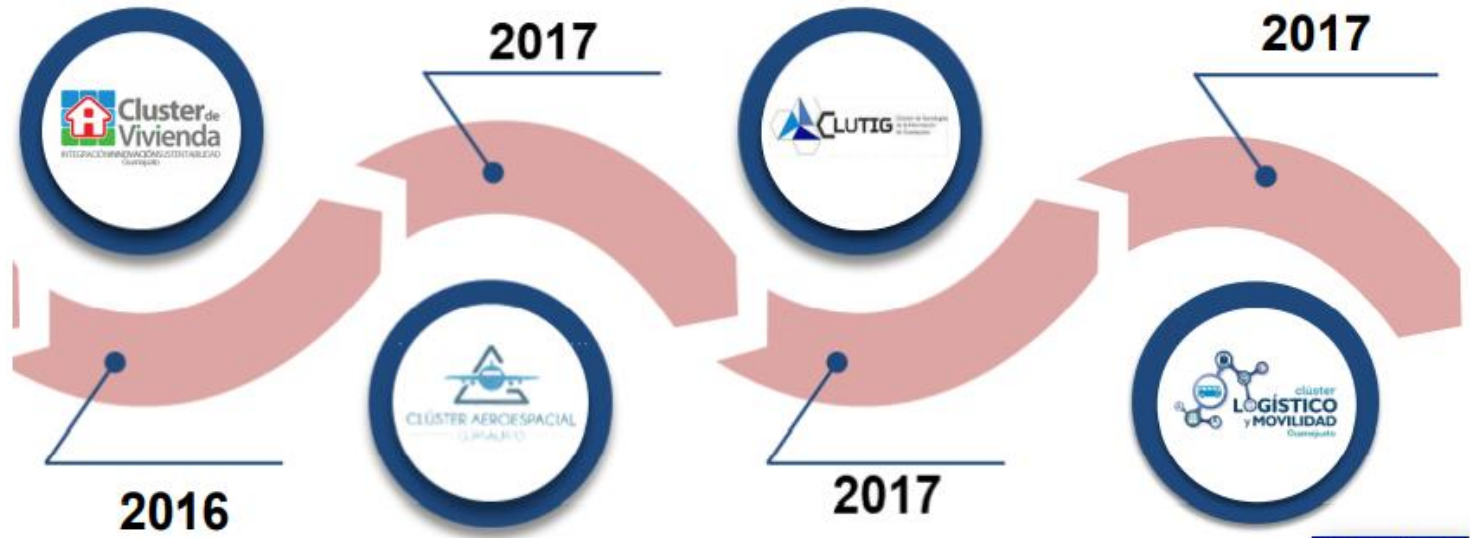
Marcas Colectivas:



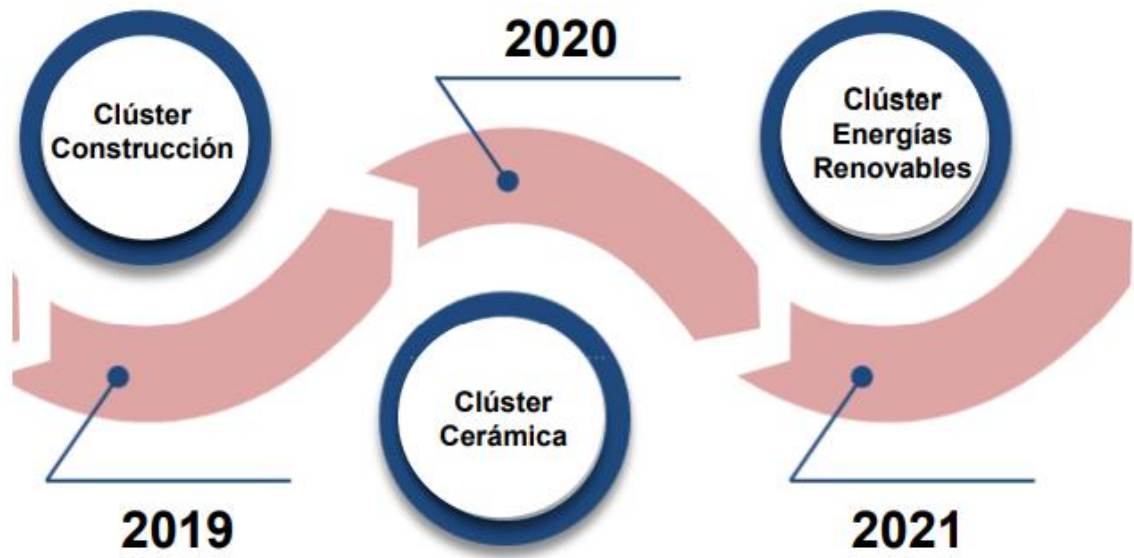
Consolidando la Competitividad



Consolidando la Competitividad



Consolidando la Competitividad



Consolidando la Competitividad

Ecosistema



Consolidando la Competitividad

Foros Empresariales y de Negocios



¿Ya te registraste al Foro Virtual?

 **Compra Productos de Calidad que Guanajuato tiene para ti**

Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable

Participa en el **FORO VIRTUAL** EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS DE ALIMENTOS PROCESADOS DE GUANAJUATO

2020 **09 OCTUBRE**



Consolidando la Competitividad

CompraGTO.com



Aliados Estratégicos:



Rodrigo Silvosa

Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional

“Grupos Exportadores. La asociatividad como herramienta de desarrollo productivo y/o desarrollo comercial” *

** Los contenidos y comentarios de esta presentación no representan necesariamente la posición institucional de la AAICI*



Ministerio de
Desarrollo Productivo
Argentina



Agencia Argentina
de Inversiones
y Comercio Internacional



Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
Argentina

Grupos

¿Qué son?

- El grupo de **exportación** es una **alianza voluntaria** de empresas con el objetivo de promover los bienes y servicios de sus miembros.
- El grupo de exportación es parte de una **estrategia** para **mejorar la competitividad** de las empresas a través del asociativismo.
- Es un medio formal para la cooperación de **mediano y largo plazo** entre las empresas que los conforma para facilitar el acceso a los mercados.
- **Objetivo:** aumentar las ventas de las empresas de manera individual o de manera conjunta.

Grupos

Factores de éxito

- Las empresas deben ser del **mismo sector productivo**:
 - Productos / servicios complementarios
 - Productos / servicios similares
- **Mismo canal de comercialización.**
- Deben tener un **Gerente o Coordinador.**
 - Capacidad negociadora
 - Independiente de las empresas miembro
 - Especialista en comercialización

Grupos

Beneficios

- **“Solo no lo hubiera hecho”**
- Compartir costos.
- Complementación.
- Generar sinergias: efecto “remolque”.
- Calificar para financiamiento.

Grupos

Obstáculos

Culturales:

- Miedo a lo desconocido
- Trabajar con la competencia
- Pérdida de la identidad
- Cambios de proceso productivos
- Incorporación de normas de calidad
- Adecuaciones de producto

Generar un **genuino convencimiento de abordaje conjunto** (individualismo empresarial)

Perseverar en la iniciativa más allá de las circunstancias del mercado local.

Grupos

Dimensiones

Los fundamentos de los consorcios son las **debilidades comunes** de todos sus miembros.

El grupo **no es una fusión**: los miembros de un consorcio de exportación conservan su autonomía financiera, jurídica y de gestión.

El grupo **no es una cooperativa**: el eje no es unir la fuerza de sus miembros para aumentar su capacidad de negociación.

Como instrumento, el **foco de trabajo** son las **pequeñas empresas**: muchas se administran como negocio familiar con métodos básicos de gestión, recursos financieros y humanos limitados.

Grupos

Se hace camino...



Definir un mercado. Es primordial conocer la demanda y las características de los consumidores finales en los mercados de destino.

¿Mercados? Depende del punto de partida:

- Varios comercios en pequeñas ciudades
- Una gran ciudad, varias grandes ciudades
- Un supermercado (y puntos de venta)
- Un país limítrofe, varios países limítrofes
- Un mercado más ambicioso.

Grupos

Metodología

- **Paso 1: Diagnóstico descriptivo y crítico.** Es importante identificar en qué instancia se encuentra cada empresa con los procesos operativos y comerciales. Problemáticas a resolver.
- **Paso 2: Elaborar y ejecución de un plan de acción “interno”.** Con foco en resolver las debilidades y potenciar las fortalezas.
- **Paso 3: Elaboración y ejecución de un plan de comercialización conjunto.** Definición de mercado, definición de producto. Definición de estrategias de comunicación y logística.
- **Identificar programas de asistencia técnica**

Grupos

Marco jurídico

Ley 26.005 de consorcios de cooperación

Permite la inscripción como importador-exportador ante la Aduana y facilita, a través de la exportación por cuenta y orden de terceros, llevar adelante la una operatividad exportadora con cobertura jurídica y funcionalidad operativa.

El formato de cooperativa es una forma jurídica válida para conformar un grupo y, en algunos casos, las asociaciones civiles, también son viables cuando se persiguen objetivos más acotados.

Grupos

Casos prácticos

Agencia Argentina de Inversión y Comercio
<https://www.inversionycomercio.org.ar>

- Red Federal
- Programa de Consorcios de Exportación
- Capacitaciones

Fundación ICBC
<https://www.fundacionicbc.com.ar/>

- Capacitaciones en Comercio Exterior
- Programa de Consorcios de Exportación



Agencia Argentina
de Inversiones
y Comercio Internacional



Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
Argentina



Para más información:

consultas@inversionycomercio.org.ar

Espacio de preguntas

Más información:

<https://www.argentina.gob.ar/produccion/participar-seminario-virtual-asociatividad-productividad-pyme>



Ministerio de
Desarrollo Productivo
Argentina

Muchas gracias

Consultas escribir a: plataformacapacitarpyme@produccion.gob.ar



Ministerio de
Desarrollo Productivo
Argentina