



Gerenciamiento Exportador Asociativo

GERENCIAMIENTO EXPORTADOR ASOCIATIVO

Es una iniciativa conjunta entre la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI) y Fundación ICBC, que permite que las empresas puedan ampliar su oferta, lograr una inserción sostenible y potenciada en los mercados internacionales, mejorar la competitividad y reducir los costos asociados al proceso exportador.

Los grupos se conforman por un mínimo de 5 empresas que, con una oferta exportable igual o complementaria dentro del mismo rubro, operen a través del mismo canal de venta y busquen aumentar sus exportaciones y/o expandirse a nuevos mercados.

A lo largo de 12 meses, cada grupo trabaja con un gerente profesional en comercio exterior encargado de desarrollar y ejecutar, acorde a un calendario de actividades preestablecido, un plan de promoción internacional.

BENEFICIOS

- El programa cubre el 50% de los honorarios del gerente, mediante la facturación por cumplimiento de objetivos mensuales. El 50% restante lo abonan las empresas que conforman el grupo, en partes iguales.
- Todos los grupos del programa pueden solicitar un aporte no reembolsable para realizar una página web que les permita promocionar su oferta exportable.
- A través de Fundación ICBC, el grupo podrá solicitar información de mercado de NOSIS referida a los productos del grupo.
- La Agencia brindará asesoramiento respecto a actividades potenciales que estén previstas dentro del plan presentado por el grupo y en línea con su calendario anual de actividades promocionales, tales como ferias internacionales y rondas de negocios, así como también otras herramientas disponibles.
- A través de la Agencia, el grupo podrá solicitar un descuento del 70% sobre los precios de lista de los siguientes servicios FedEx: FedEx International Connect Plus®, FedEx International Priority Express®, FedEx International Priority® , FedEx International Priority® Freight, FedEx International Economy® y FedEx International Economy® Freight, para el envío de muestras y/o tarifas para cargas generales.

TRAYECTORIA

- 26 años de vigencia.
- Más de 2000 empresas vinculadas.
- 285 grupos exportadores creados.

REQUISITOS GENERALES PARA LOS GRUPOS

- Mínimo de empresas: 5. No hay un máximo establecido.
- Las empresas deben tener un mismo canal de ventas en el exterior y operar en destinos similares.
- Es fundamental que la oferta exportable esté integrada por productos iguales o que se complementen entre sí, siempre dentro de un mismo rubro.
- Las empresas que conforman el grupo serán las responsables de seleccionar al gerente que lidere al grupo exportador, siempre y cuando cumpla con los requisitos solicitados del programa.
- En el caso de postulaciones individuales de empresas, la Agencia y la Fundación ICBC las agruparán teniendo en cuenta el potencial exportador de cada una, su localización y la complementariedad de los productos.
- De no concretarse la firma del contrato de conformación por parte del gerente y/o las empresas participantes en un plazo de 45 días, se le brindará la oportunidad a otro grupo interesado.

REQUISITOS PARA LAS EMPRESAS

- Presentar último balance cerrado o informe de ventas (solo en caso de no presentar balance), y certificado MiPyME (le serán solicitados una vez que ingresen al programa).
- Abonar el proporcional correspondiente a los honorarios del gerente comercial durante 12 meses.
- Brindarle al gerente comercial la información que éste le solicite a fin de cumplir con los requisitos del programa en los tiempos solicitados.

REQUISITOS PARA LOS GERENTES

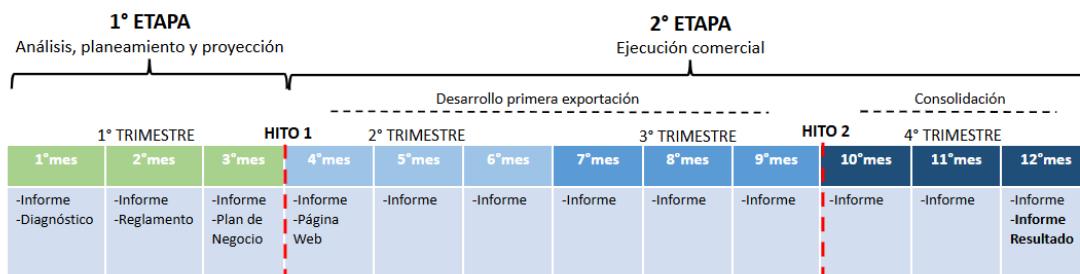
- Poseer título terciario o universitario completo.
- Tener experiencia en consultoría de comercio exterior para empresas.
- Copia de DNI.
- Constancia de inscripción al monotributo o el impuesto que corresponda.
- Constancia de inscripción a Ingresos Brutos en caso de que corresponda.
- Constancia de CBU.
- No ser parte de ninguna empresa integrante del grupo.

- Contar con disponibilidad para viajar (los permisos y documentación necesaria a tales efectos quedarán a cargo del gerente).
- Contar con amplia disponibilidad para el cumplimiento de las obligaciones con el grupo exportador, así como del Programa.
- Realizar el seguimiento de las acciones de promoción comercial del grupo.

¿CÓMO FUNCIONA EL PROGRAMA?

A partir de la fecha de firma del contrato, el gerente deberá cumplir con el esquema de trabajo detallado a continuación:

- Informes específicos:
 - A los 30 días corridos: Presentación del diagnóstico de cada una de las empresas.
 - A los 45 días corridos: Presentación de un reglamento interno firmado por todos sus integrantes.
 - A los 60 días corridos: Presentación del plan de negocios anual.
 - A los 120 días corridos: Contar con una web grupal en funcionamiento y catálogos de promoción.
 - A los 270 días corridos, finalizado el 3.^{er} trimestre, evaluación de los objetivos propuestos para el desarrollo de negocios. Ejemplo: página web y catálogo, cumplimiento GANTT y cronograma presentado en el plan de negocio, cantidad de muestras enviadas, cantidad y listado de contactos realizados, cantidad de cotizaciones realizadas, visita de importadores y, si las hubo, las exportaciones realizadas por las empresas, etc.
 - A los 365 días corridos, finalizado el 4.^º trimestre, entrega de informe final y resultados.
 - Luego de finalizado el contrato y, en base al desempeño del mismo, se analizará la posible renovación del contrato por un año más. Asimismo desde la Agencia y la Fundación ICBC, se realizará un seguimiento del grupo para relevar información acerca de los avances, mejoras y logros, por un término de 3 años.
- Informes generales: presentar un informe mensual con los avances administrativos y comerciales del grupo.



INSCRIPCIÓN

Las empresas podrán postularse de manera individual o aclarando en el formulario que se postulan junto con otras, incluyendo o no un gerente comercial para el grupo. De no contar con

un gerente, desde el programa podremos ofrecerles una terna. La decisión final siempre será del grupo.

Se evaluarán las postulaciones y aquellos participantes que queden seleccionados serán invitados a una reunión presencial o virtual a fin de profundizar el potencial del grupo exportador. Luego de esta instancia se definirán los nuevos consorcios.

Los invitamos a postularse a través de los siguientes enlaces:

- Para empresas: [Postulate aquí](#)
- Para gerentes: [Postulate aquí](#)

CONTACTO:

Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional

GEA@inversionycomercio.org.ar

Fundación ICBC

laura.sarmiento@ficbc.com.ar