

PROGRAMA GERENCIAMIENTO EXPORTADOR ASOCIATIVO

BASES Y CONDICIONES PARA LAS EMPRESAS

El Programa "Gerenciamiento Exportador Asociativo" es una iniciativa de la Fundación Argentina para la Promoción de Inversiones y Comercio Internacional, en adelante "Agencia", y de la Fundación ICBC, en conjunto denominados "Unidad Ejecutora", cuya finalidad es impulsar y desarrollar la cultura exportadora en las PyMES argentinas mediante la formación de esquemas asociativos de gerenciamiento en comercio exterior, buscando generar sinergia comercial y diferenciación competitiva ante los distintos canales de comercialización externa.

El Programa Gerenciamiento Exportador Asociativo (en adelante, Programa) está dirigido a las pequeñas y medianas empresas, de todos los sectores que deseen iniciar sus actividades de exportación o expandir su presencia en los mercados internacionales.

El Programa busca identificar y seleccionar productores y agruparlos por nivel de desarrollo comercial y complementación. A cada grupo se le asigna un profesional para cumplir las funciones de Gerente Comercial (en adelante, Gerente) capacitado para llevar adelante las acciones y estrategias comerciales pre-definidas y enmarcadas dentro del programa, de acuerdo a las actividades e intereses comunes de las empresas que lo componen.

1.- INSCRIPCIÓN

Las empresas que deseen participar del Programa, deberán inscribirse a través del siguiente micro sitio web:

http://www.inversionycomercio.org.ar/exportar_herramienta_grupos_exportadores.php

La inscripción se abrirá dos veces al año durante los meses de:

- Marzo – Abril
- Agosto - Septiembre

Podrán inscribirse las PyMEs argentinas organizadas en forma de sociedades legalmente constituidas que, además cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Posean domicilio legal, sede de la administración real y sede productiva en el territorio de la República Argentina;
- b) Estén consideradas como Pequeña y Mediana Empresa de acuerdo a lo establecido en la Resolución 11/2016 de la Secretaría Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa dependiente del Ministerio de Producción de la Nación;
- c) No se encuentren en proceso concursal o de quiebra;
- d) Cuenten con un espacio físico apto para el trabajo de los consultores para sus actividades de recopilación de información y análisis.

La Pyme, ante requerimiento de la Unidad Ejecutora, podrá remitir el certificado SEPYME junto con la facturación del último año en formato digital a través de un correo electrónico a la siguiente dirección: [grupos@inversionycomercio.org.ar/](mailto:grupos@inversionycomercio.org.ar) internacional@ficbc.com.ar

La documentación remitida a través del correo electrónico tendrá la misma validez y eficacia que su remisión en formato papel. La Pyme declara en carácter de declaración jurada que la documentación remitida por dicha vía es copia fiel de su original.

La falsedad o adulteración en alguno de los datos o documentación presentada por parte de la Pyme implicará la desestimación de esta en el Programa, sin importar el estado de avance en el que se encuentre el trámite, y sin que ello dé lugar a reclamo alguno a favor de la Pyme. Dicho evento será notificado a la Pyme a través del domicilio electrónico constituido.

2.- PRE-SELECCIÓN DE EMPRESAS

La Unidad Ejecutora en los primeros 15 días de cerrada de la inscripción, verificará que la documental presentada por las empresas cumpla con los requisitos solicitados en el punto anterior. En caso de error y/u omisión en la documentación presentada, la Unidad Ejecutora notificará a la empresa para que en un plazo de 5 días corridos salve o complete la información requerida, bajo apercibimiento de tener por desestimada la inscripción.

El criterio para la pre-selección dependerá de la potencialidad que presenten las empresas para exportar sus productos teniendo en consideración: el valor agregado del producto y/o servicio; certificaciones obtenidas; exportaciones realizadas; cantidad de empleados; antecedentes asociativos y la idoneidad del Gerente propuesto por el grupo de empresas, en el caso que ofrecieran a alguno (se aclara que dicha persona podrá ser seleccionado si y sólo si cumple lo requerido en las Bases y Condiciones de los Gerentes).

Luego, la Unidad Ejecutora se encargará de realizar el armado de las posibles agrupaciones de empresas, que estarán compuestas por un mínimo de 5 empresas. Para las agrupaciones se ponderará las características del producto y/o servicio y, en segundo lugar, la afinidad entre las empresas.

Los pre-selección se hará el primer mes luego de cerrada la inscripción y se les comunicará a las empresas. En esta instancia, se les solicitará que remitan el estatuto y los estados contables del último año, en un plazo de 10 días corridos. La comunicación de Pre-Selección de la empresa no implica ni podrá ser interpretada como la asunción de obligación alguna por parte de la Agencia y/o de la Fundación ICBC.

3.- SELECCIÓN DE EMPRESAS BENEFICIARIAS

La Unidad de Ejecutora recibirá el estatuto y los estados contables del último año y analizará los mismos. En caso de que no se encuentren irregularidades o inconsistencias, se les comunicará a las empresas la selección.

Durante los meses de mayo y septiembre, según corresponda, se celebrarán reuniones de presentación de grupo entre las empresas y los gerentes que hayan sido seleccionados.

Cada grupo seleccionado deberá reunirse al menos una vez.

Luego de la presentación, las empresas tendrán un plazo de 4 días para informar si aceptan formar parte del grupo asignado.

En caso de que no deseen formar parte del grupo, la Unidad Ejecutora podrá considerar incluir a la empresa en otro grupo o desestimar a la Empresa para el Programa.

3.-BENEFICIOS

Las PyMEs seleccionadas para el Programa tendrán derecho a:

- a) Recibir el subsidio del 50% de los honorarios de los Gerentes equivalentes a \$20.000 (veinte mil pesos) por mes para un honorario total de \$40.000 (cuarenta mil pesos).
- b) Recibir el subsidio del 100% del Plan de Promoción Comercial durante los dos años que dura el programa, el cual deberá incluir un mínimo de dos acciones de promoción comercial externa y contará con un tope de \$240.000 (doscientos cuarenta mil pesos) anuales por Grupo Exportador;
- c) Recibir un subsidio para el armado de una página web grupal. El subsidio no superará los \$25.000 (veinticinco mil pesos)
- d) Solicitar hasta tres agendas de negocios por año. Las mismas deberán ser solicitadas a la Agencia como mínimo con 45 días corridos de anticipación y no podrán realizarse en el marco de una feria internacional. Según topes establecidos en la Agencia por el Convenio.
- e) Solicitar a la Agencia hasta un máximo de 3 informes de mercado a los destinos que el grupo haya elegido.

4.- OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS

Las Pymes seleccionadas para el Programa deberán:

- a) Concurrir a las reuniones solicitadas tanto por la Unidad Ejecutora como por el Gerente. En caso de no poder asistir, dar aviso con previa justificación. La ausencia implicará el consentimiento a las decisiones que se hayan tomado durante la misma.
- b) Designar una persona responsable del Programa, la cual deberá informar por correo electrónico. (Tendrán un plazo de 10 días para comunicarlo desde la conformación del grupo).
- c) Abonar el 50% de los honorarios del Gerente mientras dure el programa, que será dividido entre las empresas del mismo grupo.
- d) Abonar la diferencia de los honorarios del Gerente en caso de que una o más empresas integrantes del mismo grupo, se dé de baja del Programa. (mínimo pueden quedar 4 empresas)
- e) Presentar a los 6 meses el reglamento interno -desde que se da de alta el grupo-donde se establezcan las modalidades de funcionamiento, firmado por las empresas que integran los distintos grupos con su Gerente.

- f) Presentar las exportaciones del grupo y de las empresas cuando así se lo soliciten ante la Unidad Ejecutora.
- g) Dar accesibilidad a los Gerentes para que trabajen de manera presencial en cada empresa.
- h) Entregar comprobante a la Unidad Ejecutora del pago mensual de los honorarios a su Gerente.
- i) Concurrir a las reuniones solicitadas por la Unidad Ejecutora, las cuales se informarán vía correo electrónico. Las mismas pueden ser de modalidad virtual o presencial.
- j) Asistir a las ferias que se le asignen con su grupo; no pudiendo concurrir de manera individual.
- k) Comunicar a la Unidad Ejecutora todo hecho que pudiera afectar el desarrollo del presente programa, exigiendo un comportamiento conforme el principio de buena fe.

5.- METODOLOGÍA DE TRABAJO

Se trata de un programa con una metodología articulada entre la Agencia, la Fundación ICBC, los Gerentes, los consultores comerciales de la Agencia y las empresas PyMEs beneficiarias.

La Unidad Ejecutora verificará que se cumplan las obligaciones que surgen de las presentes Bases y Condiciones y evaluará el desempeño de los grupos y Gerentes.

Las empresas firmarán un documento con su gerente, denominado reglamento interno, que regirá el vínculo entre ellos.

Asimismo, los distintos gerentes que hayan sido elegidos para desempeñarse en el Programa - conforme las bases y condiciones para los gerentes- firmarán un contrato con la Fundación ICBC en concepto de pago de honorarios del Gerente y

Además, firmarán un Convenio con la Agencia en concepto de las actividades de promoción comercial.

El mismo se divide en 3 etapas:

1. Diagnóstico por empresa junto a un Plan de Negocios (2 meses).
2. Ejecución del Plan de Negocios Grupal (que incluye al Plan de Promoción Comercial Grupal) para el 1° año (12 meses)
3. Ejecución del Plan de Negocios Grupal (que incluye al Plan de Promoción Comercial Grupal) para el 2° año (12 meses)

El Gerente visitará a las empresas y realizará un Diagnóstico de cada empresa y un Plan de Negocios que incluirá un apartado relativo al Plan de Promoción Comercial; estos dos últimos serán grupales, pero, de ser necesario, deberán identificar actividades específicas para cada

empresa con el fin de lograr su adecuación exportadora. A tal fin, las empresas deberán poner a disposición del Gerente toda la información que este solicite y crea necesaria.

En el informe de Diagnóstico el profesional analizará las capacidades competitivas y las debilidades de cada empresa en relación con los mercados internacionales.

En el Plan de Negocios Grupal se plasmarán actividades de corto, mediano y largo plazo tendientes a favorecer las capacidades exportadoras de las empresas. Asimismo, el Plan de Negocios incluirá un Plan de Promoción Comercial que constará de una propuesta de posicionamiento para el grupo a través de la participación en agendas de negocios, rondas de compradores, misiones comerciales, ferias y exposiciones. El Gerente deberá prever los viajes comerciales en virtud de los objetivos a cumplir, seleccionar las ferias y exposiciones a participar y determinar la agenda de reuniones y visitas a clientes, junto con un presupuesto.

El costo del stand en ferias internacionales no está incluido dentro de los beneficios del programa

Generalmente, en todas las ferias, a los grupos exportadores se los califica como empresa "Grande" al igual que las cámaras, brokers y traders.

No obstante, los grupos que se encuentren dentro del marco del Programa tendrán un tratamiento proporcional al tamaño de las empresas que componen al mismo, el cual tenderá a beneficiar a la totalidad del grupo.

El Plan de Negocios deberá respetar el cuadro de viáticos que entregará la Agencia una vez que el grupo sea aprobado. Los tickets que se presenten en concepto de rendición de viáticos deberán corresponder al consumo realizado el Gerente Comercial. Se excluye el consumo de bebidas alcohólicas.

Al finalizar los dos meses de la etapa de Diagnóstico, el Gerente entregará a la Unidad Ejecutora el Diagnóstico y el Plan de Negocios Grupal para el primer año. La Unidad Ejecutora tendrá un plazo de 15 días corridos para aprobar estos documentos o realizarles las observaciones que crea pertinentes.

Si se efectuarán observaciones, la Unidad Ejecutora notificará al Gerente, quien tendrá un plazo de 5 días hábiles para brindar las explicaciones, información o comentarios que fueran necesarios.

Una vez aprobados los documentos previamente mencionados, la Unidad Ejecutora entregará a cada una de las empresas su informe individual.

En la segunda etapa se ejecutará el Plan de Negocios Grupal junto con su apartado relativo al Plan de Promoción Comercial. El Gerente deberá realizar todas las acciones tendientes al cumplimiento de ambos documentos. Deberá presentar ante la Unidad de Ejecutora informes

trimestrales de los avances del Plan de Negocios Grupal, discriminando su grado de ejecución y las distintas actividades llevadas a cabo por las empresas integrantes.

La Unidad Ejecutora tendrá un plazo de 15 días corridos para aprobar o realizarle observaciones que crea pertinentes a los informes trimestrales.

Si se efectuarán observaciones, la Unidad Ejecutora notificará al Gerente, quien tendrá un plazo de 5 días hábiles para brindar las explicaciones, información, o comentarios que fueran necesarios.

Asimismo, durante la segunda etapa, tanto el Gerente como las empresas deberán reunirse con la Unidad Ejecutora.

En la tercera etapa se ejecutará el Plan de Negocios Grupal 2 junto con su Plan Promoción Comercial 2.

Los informes deberán ser remitidos por parte del Gerente, a la Unidad Ejecutora, no pudiendo ser enviados previamente a las empresas en cuestión.

La Agencia junto con la Fundación ICBC, tendrán comunicación continua con las empresas participantes del Programa facilitando la medición de resultados cuantitativos y cualitativos sobre el desempeño de las empresas en comercio exterior. Cada empresa se compromete a poner a disposición de la Agencia, la Fundación ICBC y del Gerente, toda la información requerida, para poder evaluar la efectividad del programa.

6.- PROHIBICIÓN DE CESIÓN

La Pyme no podrá ceder los derechos y obligaciones que surgen de las presentes Bases y Condiciones ni delegar las obligaciones emergentes del presente, salvo que medie autorización por escrito de la Agencia al efecto.

7.- APERCIBIMIENTO

Cualquier incumplimiento en las condiciones establecidas en este documento como la omisión o falsedad de los datos consignados, dará lugar a la desestimación de la empresa por la Agencia y la Fundación ICBC.

8.- CONFIDENCIALIDAD

La Agencia y la Fundación ICBC, se comprometen a guardar absoluta confidencialidad respecto de toda la información y/o documentación que sus autoridades y/o sus dependientes y/o personal y/o colaboradores y/o asesores reciban y/o generen en el marco del presente programa, obligándose a resguardarla y no utilizarla para ningún otro propósito que no constituya alguna de las acciones previstas bajo el mismo.

9.- DERECHO DE USO

La Agencia y la Fundación ICBC se reservan el derecho de uso de los datos, producto del trabajo de consultoría para el análisis de efectividad del Programa.

10.- PUBLICACIÓN

La Agencia y la Fundación ICBC, podrán publicar datos identificatorios de las empresas beneficiarias del Programa.

11.- DECLARACIONES

- (i) La participación en el Programa supone el conocimiento y aceptación de todos los términos y condiciones estipuladas en estas Bases y Condiciones y sus Anexos. La información y documentación presentada a solicitud revestirá el carácter de declaración jurada, debiendo ser copia fiel de su original.
- (ii) La presentación al Programa conlleva la aceptación de la competencia de los Tribunales Nacionales Ordinarios de Primera Instancia en lo Comercial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, renunciando a cualquier otro fuero o jurisdicción.
- (iii) La postulación por parte de una Pyme que aplica al Programa y su recepción por parte de la Agencia y/o Fundación ICBC, no implica ni podrá ser interpretada como la asunción de obligación alguna por parte estas últimas.
- (iv) La comunicación de Pre-Selección de la Pyme no implica ni podrá ser interpretada como la asunción de obligación alguna por parte de la Agencia y/o de la Fundación ICBC.