

PROGRAMA GERENCIAMIENTO EXPORTADOR ASOCIATIVO

BASES Y CONDICIONES PARA LOS GERENTES COMERCIALES GRUPALES

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 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; escoger y asignar a cada grupo empresario un profesional para cumplir las funciones de Gerente Comercial del Grupo Asociativo (en adelante, Gerente) capaz de llevar adelante las acciones y estrategias comerciales pre-definidas y enmarcadas dentro del programa; aprobar y llevar a cabo el Plan de Negocios Grupal, establecido por cada Gerente para su Grupo asignado, de acuerdo a las actividades e intereses comunes de las empresas que lo componen.

El Gerente, trabajará directamente con agrupamientos de empresas, que al inicio estarán compuestos por un mínimo de 5 empresas, con el fin de desarrollar estrategias comerciales comunes y facilitar la vinculación con potenciales clientes en el extranjero.

La figura del Gerente pretende, a través del gerenciamiento exportador, permitir la inserción internacional de empresas que produzcan bienes y/o servicios de calidad pero que, por su tamaño o estructura, no cuentan con los recursos necesarios para abordar la operatoria de comercio exterior.

Asimismo, se creará la Unidad Ejecutora del Programa, integrada por la Agencia y la Fundación ICBC, quien intervendrá a lo largo del desarrollo del mismo.

1.- INSCRIPCIÓN

Los profesionales que deseen desempeñarse como Gerentes en el programa, deberán inscribirse a través del siguiente micro sitio web:

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

Podrán aplicar todos los profesionales que cumplan con el siguiente requisito:

- Que resida en la República Argentina.

- Presenten título universitario o de posgrado en carreras afines a la práctica comercial y de gerenciamiento de empresas (Lic. En comercio exterior, administración de empresas o afines);
- Cuento como mínimo con un nivel intermedio de inglés;
- No estar trabajando en relación de dependencia en alguna de las empresas que le serán asignadas;
- Estar inscripto en la Administración Federal de Ingresos Públicos, ya sea en condición de monotributista o responsable inscripto;
- Demostrar por lo menos 5 años de experiencia profesional de asesoramiento, consultoría y ejecución de proyectos de índole comercial tanto de manera independiente como para una empresa o grupo empresario;

Durante la inscripción, la Unidad Ejecutora, realizará entrevistas personales o vía Skype a los gerentes que considere.

Asimismo, la Unidad Ejecutora hará una pre-selección dentro de los gerentes que se hayan inscripto, que no necesariamente será la definitiva. Por tanto, se aclara que esta pre-selección no genera compromiso.

2.- SELECCIÓN DE LOS GERENTES

La Unidad Ejecutora del Programa verificará que las postulaciones de los profesionales cumplan con el requisito solicitado en el punto anterior.

El criterio de selección dependerá del perfil y se priorizará a aquellos que posean idoneidad y experiencia comercial demostrable.

3.- OBLIGACIONES DEL GERENTE

- a. Realizar un Diagnóstico de cada una de las empresas que componen el agrupamiento junto con un Plan de Negocios Grupal que incluya un apartado relativo al Plan de Promoción Comercial Grupal;
- b. Estudiar los costos, realizar análisis logísticos y elaborar el Precio de Exportación;
- c. Llevar a cabo la coordinación operativa y contacto con agentes de embarques y despachantes de aduana;
- d. Realizar cotizaciones y demás actividades comerciales que permitan cerrar los negocios;
- e. Asesorar constantemente en materia de comercio exterior a cada empresa y conocer todas las actividades de promoción comercial;
- f. Trabajar de manera presencial en cada empresa al menos dos veces al mes, en caso de ser requerido por las mismas.

- g. Informar de manera periódica al responsable de la empresa sobre las acciones comerciales realizadas;
- h. Presentar informes de gestión trimestrales con las acciones realizadas y los resultados obtenidos;
- i. Presentar a los 6 meses de conformación del Grupo una página web común y un reglamento interno firmado;
- j. Participar de al menos una capacitación por año a definir por ambas instituciones;
- k. Sólo puede compartir la información con la unidad ejecutora del Programa (cláusula de confidencialidad);
- l. Participar de las reuniones a las que sea invitado por la Unidad Ejecutora;
- m. Contar con disponibilidad para realizar los viajes al exterior que se definan en el Plan de Promoción Comercial;
- n. Sólo puede tener a su cargo una agrupación empresarial;
- o. No realizar en forma simultánea otra actividad de consultoría en el marco de otros programas o actividades realizadas por la Agencia, la Fundación ICBC o cualquier otra agencia u organismo público nacional, provincial, municipal o gremial. En caso desarrollar tareas para alguno de los organismos e instituciones mencionadas previamente, deberá notificarlo expresamente a la Unidad Ejecutora del Programa al momento de postularse (quedan excluidas actividades de índole académica).
- p. Ser responsable de sus obligaciones previsionales y tributarias siendo de su exclusiva responsabilidad el pago de los impuestos con que se graven las sumas recibidas en concepto de honorarios por la actividad vinculada a este Programa.
- q. Contar con un seguro de accidente personal de trabajo siendo de su exclusiva responsabilidad el pago del mismo;

4.- METODOLOGÍA DE TRABAJO

El Programa 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 debilidades de la 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.

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 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 y última 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 la empresa 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.

5.- HONORARIOS

Los honorarios de los Gerentes que sean seleccionados y se desempeñen en el siguiente Programa equivaldrán a \$40.000 (pesos cuarenta mil) y serán abonados en partes iguales por el Programa y las empresas integrantes del Grupo Exportador. A tal efecto, los gerentes firmarán tanto un contrato con el Programa como con las empresas.

6.- PROHIBICIÓN DE CESIÓN

El gerente 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 un Gerente 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 un Gerente no implica ni podrá ser interpretada como la asunción de obligación alguna por parte de la Agencia y/o de la Fundación ICBC.