

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, 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.

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, 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 los siguientes requisitos (excluyentes):

- 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);

- Cuenten como mínimo con un nivel intermedio de inglés;
- Si viene recomendado por un grupo asociativo, no podrá estar trabajando en relación de dependencia con alguna de esas empresas;
- 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;
- No encontrarse trabajando en relación de dependencia, para lo cual deberán presentar una declaración jurada ante requerimiento de la Unidad Ejecutora.

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 alguno por parte de la Unidad Ejecutora.

2.- SELECCIÓN DE LOS GERENTES

La Unidad Ejecutora del Programa verificará que las postulaciones de los profesionales cumplan con los requisitos solicitados 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;
- b. Realizar un Plan de Negocios Grupal que incluya un apartado relativo al Plan de Promoción Comercial Grupal indicando las acciones de promoción comercial (mínimo 2 acciones por año);
- c. Estudiar los costos, realizar análisis logísticos y elaborar el Precio de Exportación;
- d. Llevar a cabo la coordinación operativa y contacto con agentes de embarques y despachantes de aduana;
- e. Realizar cotizaciones y demás actividades comerciales que permitan cerrar los negocios;
- f. Asesorar constantemente en materia de comercio exterior a cada empresa y conocer todas las actividades de promoción comercial;
- g. Trabajar de manera presencial en cada empresa al menos dos veces al mes, en caso de ser requerido por las mismas;
- h. Informar de manera periódica al responsable de la empresa sobre las acciones comerciales realizadas;
- i. Presentar informes de gestión trimestrales con las acciones realizadas y los resultados obtenidos;

- j. Presentar informes luego de cada actividad de promoción comercial realizada;
- k. Presentar a los 6 meses de conformación del Grupo una página web común y un reglamento interno firmado;
- l. Participar de al menos una capacitación por año a definir por ambas instituciones;
- m. Sólo compartir la información con la Unidad Ejecutora del Programa (cláusula de confidencialidad);
- n. Participar de las reuniones a las que sea invitado por la Unidad Ejecutora;
- o. Contar con disponibilidad para realizar los viajes al exterior que se definan en el Plan de Promoción Comercial;
- p. Tener a solo su cargo una agrupación empresarial;
- q. 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 u organización gremial;
- r. No realizar otra actividad laboral en relación de dependencia durante los 26 meses de duración del programa;
- s. No encontrarse trabajando en relación de dependencia, para lo cual deberán presentar una declaración jurada ante requerimiento de la Unidad Ejecutora;
- t. 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;
- u. Contar con un seguro de accidente personal de trabajo siendo de su exclusiva responsabilidad el pago del mismo;
- v. Presentar en tiempo y forma las facturas y documentos obligatorios para solicitar cualquier autorización para avanzar en el programa. Asimismo, la mora en la presentación de los mismos puede invalidar cuestiones administrativas como la solicitud del subsidio web, informes comerciales, reembolso por rendición de viáticos, etc.

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.

El Plan de Promoción Comercial deberá incluir la ejecución de un mínimo de 2 acciones por año. Los presupuestos de las mismas no podrán superar los montos establecidos en el Convenio con la Agencia que esta delimita y es entregado una vez que el grupo es aprobado.

El costo del stand en ferias internacionales dentro del calendario de la Agencia, no se encuentra incluido en el aporte no reembolsable otorgado por el Programa. Los grupos exportadores son calificados 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

En cuanto a la solicitud de vuelos y alojamiento para las actividades de promoción comercial, el Gerente deberá indicar los de preferencia que se encuentren comprendidos dentro de los límites establecidos por la Agencia. Los tickets que se presenten en concepto de rendición de viáticos deberán corresponder al consumo realizado por una persona (Gerente Comercial) los cuales excluyen el consumo de bebidas alcohólicas, en caso contrario el ticket puede ser anulado. Cualquier ticket que no respete estas obligaciones, será anulado total o parcialmente.

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 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.

Los Gerentes firmarán un contrato con la Fundación ICBC en relación a los honorarios, y un convenio con la Agencia, en relación a las actividades de promoción comercial.

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 consistirán en \$40.000 (cuarenta mil pesos) y serán abonados en partes iguales por el Programa y las empresas integrantes del Grupo Exportador.

Los mismos solo se abonarán cuando el gerente ya haya presentado los documentos que sean requeridos según etapa del programa.

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.