



ANEXO V COMERCIALIZACIÓN GRUPAL

Justificación

La comercialización grupal se justifica cuando la empresa en forma individual se ve con falencias en alguna parte de su estructura para conseguir el objetivo de la comercialización.

Se sabe que hay empresas que no cuentan con un personal especializado en ventas para hacer comercio exterior, otras que no tienen la suficiente escala de productos para enfrentar el mercado externo u otras que se pueden integrar su producto a una línea de productos complementarios.

Una herramienta alternativa para el desarrollo de negocios en el país de destino es hacer que las empresas participen comercializando en grupos, donde cada una se beneficie de las actividades exportadoras.

En el programa PDE Molinería esta participación se hará en forma planificada con las empresas abiertas a organizarse como grupos exportadores, que conforman un proyecto compartido.

Entre los beneficios de organizar el proyecto exportador para las industrias involucradas se menciona:

- Abaratamiento de costos en las contrataciones de servicios, acciones de prospección de ventas, gastos logísticos.
- Aprendizaje por nuevos conocimientos y experiencias de sus miembros..
- Conformación de oferta más atractiva por la complementariedad de productos o volúmenes de abastecimiento.
- Integración en la cadena de valor del sector.
- Mayor competitividad exportadora.

Objetivos

Para lograr que un grupo de empresas puedan comercializar en forma exitosa debemos tener en cuenta varios puntos que son importantes, que definen los objetivos de este servicio de conformación de grupo exportador y que generalmente se reconocen como:

- Aspectos vinculados a la organización interna del grupo y la conformación de un proyecto en común.
- Aspectos vinculados a la ejecución misma del proyecto exportador y sus acciones hacia los mercados.

Para lograr estos objetivos consideramos avanzar con puntos claves dentro de este programa que estén alineados de la siguiente manera.

- Establecer en conjunto un acuerdo o protocolo de trabajo entre las empresas de la forma de proceder dentro del grupo y cuáles serán sus deberes y obligaciones para con el grupo.



- Reconocer las realidades de cada empresa que pueden ser diferentes en cuanto a volumen, calidad de productos, competencia entre las propias empresas, y otros.
- Selección de un coordinador independiente del grupo, con habilidades de manejo de equipos, experiencia en procesos exportadores y dedicación al proyecto.
- Creación de un espíritu colaborativo entre los miembros.
- Este acuerdo establecerá de qué manera las empresas actuarán comercialmente en el país de destino. Y además cuál será la actitud frente a oportunidades o movimientos del mercado interno.

Perfil de empresas

- La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:
 - Molino de harina de trigo
 - Extrusora de granos de soja
 - Producción de alimentos para la nutrición animal
- La empresa participante habrá realizado el “Diagnóstico de Perfil exportador”.
- La empresa estará incluida en la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participará del PDE Molinería
- Participan, directivos, responsables del departamento comercial y fuerzas de ventas
- Las capacitaciones también pueden estar organizadas para un grupo de empresas dispuestas a conformar un proyecto común mediante un modelo asociativo.

Metodología

El programa comprende que las empresas mediante acuerdo y guiadas por un Consultor vayan desarrollando su fortalecimiento interno y la metodología de comercialización de grupo exportador. Todo integrado en un proyecto exportador que vincula y comparte la totalidad del grupo.

Etapas

ETAPA I. Acuerdo entre empresas para la formación del grupo exportador.

En esta etapa se trabajará en conjunto con las empresas que quieran integrar el grupo, a través de información del perfil de cada empresa con la guía de la Agencia ProCórdoba que ayudará al armado del grupo, protocolos de trabajo y plan comercial. Se incluye la selección de coordinador del grupo.

ETAPA II. Actividad de conformación del proyecto exportador.

Se conforma el proyecto exportador con la estrategia, la complementariedad, las acciones incluidas para el cumplimiento de objetivos, los posibles ejecutores y financiación de actividades presupuestadas.



ETAPA III. Ejecución y seguimiento del proyecto.

En esta etapa el consultor comienza a ejecutar el proyecto exportador. Se incluye:
Selección de prestadores de servicios.
Coordinación en la ejecución de las actividades comprendidas.
Medición de resultados y correcciones en la planificación.

Perfil del profesional

El comercial seleccionado por las empresas del grupo deberá contar con experiencia comercial en el mercado local y conocimientos de comercio exterior, dominio de herramientas de dinámicas de grupo, conocer del producto específico a comercializar como todas las características de idoneidad y actitud de trabajo.

Entregables

Etapa I: no se genera entregable.
Etapa II: se genera reglamento, proyecto y planificación de actividades.
Etapa III: se preparan informes de avances bimestrales.

Plazo de ejecución

El plazo para la ejecución de las etapas identificadas generalmente comprende 2 años.