REGLAMENTACIÓN PDE PLÁSTICO Y CAUCHO

PRESENTACIÓN

El **Servicio de Inteligencia Comercial** de Agencia ProCórdoba realiza estudios para los principales sectores productivos de la provincia que tienen potencialidad exportadora y que conforman la matriz productiva de la provincia. Se define este servicio como aquel que aplica un conjunto de métodos, técnicas y mecanismos dirigidos a recabar, registrar, analizar y distribuir información estratégica para las empresas y sectores exportadores de Córdoba.

El presente **Programa de Desarrollo Exportador de manufacturas de Plástico y Caucho (PDE Plástico y Caucho)** resulta como consecuencia de la metodología de investigación aplicada por ProCórdoba y fundamentada en informes anteriores que se corresponden con el sector mencionado.

El PDE se fundamentó en fortalezas y debilidades identificadas en el sector y su contextualización con las oportunidades detectadas en los países de destino: Bolivia, Paraguay y Uruguay; por lo que contempla una batería de herramientas tendientes a aprovechar las oportunidades, aplacar las debilidades y menguar el impacto de las amenazas aprovechando las fortalezas de los distintos actores involucrados.

Las **herramientas** anteriormente nombradas incluyen asistencia en:

- Promoción comercial: ferias, misiones y rondas de negocios;
- información técnica, estadística y comercial;
- herramientas de comercio exterior ;
- marketing del producto y medios de comunicación;
- capacitaciones: licitaciones y compras públicas, comercialización, comercio exterior;
- taller en gestión de empresas familiares;
- consultoría en productividad, eficiencia y desvío de mano de obra.

En el marco de una de las siguientes estrategias comerciales:

- exportación directa con o sin contrato de exclusividad;
- asociativismo: comercialización por medio de un grupo exportador o exportación por cuenta y orden de terceros;
- licitaciones de entidades estatales y privadas;
- vinculación con clústers y asociaciones empresarias.

La propuesta está dirigida a Pymes de la Provincia de Córdoba que participen de manera independiente o a través de un consultor experto en desarrollo exportador.

OBJETIVOS

Objetivo general

Acompañar a las Pymes transformadoras de Plástico y Caucho en busca de concretar sus primeras exportaciones a fin de convertirse en exportadoras habituales.

Objetivos específicos

- Proveer información relevada con los mercados de Latinoamérica con mayor potencialidad para el sector.
- Brindar recomendaciones y modelos de internacionalización que eviten fracasos o mayores riesgos en cada proyecto.
- Mejorar la competitividad exportadora, principalmente de las Pymes.
- Articular servicios que estén a disposición de proyectos empresariales de exportación.
- Crear fortalezas exportadoras entre la cadena de valor del sector de Plástico y Caucho.
- Buscar y fomentar la diversificación productiva del sector.

DATOS GENERALES

Mercados Seleccionados:

En el PDE Plástico y caucho desarrollaremos las actividades para los siguientes mercados objetivos:

- Bolivia
- Paraguay
- Uruguay

Todos los países pre-seleccionados cuentan con un potencial importador basado en el análisis de una matriz de indicadores, que incluyó variables macro-económicas, de facilidad para hacer negocios, de coyuntura y sectoriales, sumados a una misión exploratoria por parte del equipo de Inteligencia Comercial de la Agencia ProCórdoba, para detectar potenciales demandas de productos específicos.

ENTIDADES COORDINADORAS:

Agencia ProCórdoba

Organización responsable de:

- Publicar y comunicar los documentos y detalles del PDE Plástico y caucho.
- Orientar a empresas interesadas sobre el funcionamiento del programa.
- Inscribir y registrar empresas participantes.
- Recolectar información periódica de avances y resultados del programa.

TERMINOLOGÍA

PDE Plástico y Caucho

Programa de desarrollo exportador de manufacturas de plástico, caucho y afines. Comprende todas aquellas herramientas diseñadas para fortalecer las capacidades exportadoras de las empresas del sector que estén radicadas en la provincia de Córdoba.

Herramientas / Servicios

Son componentes del PDE Plástico y Caucho que persiguen dar asistencia técnica, capacitación u otro servicio a las empresas inscriptas en el programa. Estas son estructuradas según la visión de expertos de Agencia ProCórdoba y fundamentados en los mercados seleccionados. La Empresa que contrata una o varias de estas herramientas podrá adecuarlos según su necesidad específica y en un todo de acuerdo con el consultor o empresa ejecutora conformando el Proyecto Exportador.

Proyecto Exportador

Es aquel que se conforma con aquellas herramientas comprendidos en el PDE Plástico y Caucho que son planificados y articulados de acuerdo a las necesidades de la o las empresas participantes.

Consultor

Es un profesional experto, u organizaciones de probada experiencia capaces de ejecutar las herramientas contenidas en el PDE Plástico y caucho e identificado por la/las empresas inscriptas.

Empresas Beneficiarias

Son aquellas empresas que cumplen con el perfil solicitado para participar del programa y que se hayan inscripto comprometiendo su participación en una o más herramientas puestas a disposición.

Perfil solicitado a las empresas:

- Pertenecer al sector plástico, caucho o afines.
- Encontrarse radicada en la provincia de Córdoba.
- Estar incluida en la base de Exportadores de Córdoba (www.exportadoresdecordoba.com).
- Inscribirse como participante del PDE plástico y caucho.

ESTRUCTURA DEL PDE PLÁSTICO Y CAUCHO

PILARES

El PDE plástico y caucho se sustenta en pilares estratégicos que sostienen las herramientas necesarias para que las empresas del sector puedan desarrollar o potenciar su actividad exportadora.

Pilar facilitación comercial

El programa prevé que se dispongan de herramientas que tienden a facilitar los procesos y la gestión del comercio exterior teniendo en cuenta aquellas barreras que normalmente se presentan en las exportaciones Pymes y en los mercados seleccionados.

El PDE Plástico y caucho está estructurado en estrategias comerciales y servicios que aseguran la aplicación de una metodología destinada a dar solución a las necesidades de las empresas y aplicar servicios profesionales con impacto en los resultados perseguidos.

Pilar Cultura Exportadora:

Busca que las empresas beneficiarias internalicen los procedimientos, conceptos, herramientas y capacidades necesarias para su internacionalización.

Pilar Diversificación Productiva

La identificación de nichos de mercado y el desarrollo de productos especiales a nuevos clientes contactados a partir de la vinculación institucional y corporativa, generará nuevos motores de crecimiento económico que

lleven a la diversificación y la sofisticación económica, la reducción de la concentración del mercado, la mejora de la productividad y la diversificación de riesgos.

SEGMENTOS

A los fines de definir las estrategias y herramientas recomendadas para las industrias que formen parte del PDE Plástico y Caucho, se las clasificó según tipo de producto:

Industrias

- Nichos de mercado
- Productos especiales

Distribución de manufacturas plásticas

- Envases y embalajes
- Construcción e interiorismo
- Proveedores del canal supermercadista: descartables, limpieza y juguetes

Distribución de manufacturas de caucho

- Productos varios de ferretería

<table>
<tr><td>Segmento</td><td colspan="2">Industria</td><td colspan="4">Distribución</td></tr>
<tr><td>Tipo de producto</td><td>Nichos</td><td>Especiales</td><td>Envases y embalajes</td><td>Descartables, limpieza y juguetes</td><td>Construcción e interiorismo</td><td>Varios ferretería</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Estrategia comercial</td><td colspan="2" rowspan="2">Vinculación</td><td colspan="2">Vinculación</td><td>Licitaciones y compras públicas</td><td rowspan="2">Asociativismo (mix de producto)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Asociativismo (mix de producto)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Licitaciones y compras públicas</td><td colspan="3">Exportación directa</td><td>Exportación directa</td></tr>
</table>

ESTRATEGIAS COMERCIALES

Están concentradas en el logro de objetivos comerciales y la penetración de los productos involucrados en los mercados objetivos. El objetivo principal es conseguir oportunidades de negocios en el exterior mediante la aplicación de una estrategia adaptada a las necesidades de la/s empresa/s beneficiarias.

Exportación directa

A partir del asesoramiento del consultor y mediante la implementación de los servicios puestos a disposición se podrá concluir en exportaciones individuales a clientes en el exterior, con opción a concretar contratos de exclusividad. Esta estrategia se orienta principalmente a productos a ser comercializados por distribuidores, con el objetivo de que las exportaciones se conviertan en habituales.

Asociativismo

En base a las misiones exploratorias a los mercados seleccionados, se relevó que para gran parte de los importadores (distribuidores) es importante concretar acuerdos de exclusividad con proveedores que posean un mix de producto amplio y variado, por lo que se sugieren las siguientes estrategias:

Comercialización por medio de un grupo exportador

Un conjunto de cinco empresas o más, con competencias para operaciones de exportación en forma individual o conjunta que aplican la metodología de conformarse como consorcio de exportación a fin de ofrecer amplitud de productos dentro del subrubro al que pertenezcan.

Exportación por cuenta y orden

Estrategia pensada para grupos de empresas que fabrican productos a ser importados por el mismo tiempo de cliente, pero solo alguna de ellas posee las habilitaciones para exportar.

Licitaciones y compras públicas

El mercado de la Contratación Pública Internacional comprende todos los procesos de adquisición que realicen las autoridades públicas de un país (estatales, regionales o locales) u organizaciones internacionales como la Organización de las Naciones Unidas o el Banco Mundial para adjudicar contratos de obras, suministros y servicios.

En el relevamiento de la oferta exportable de la Provincia se observó que principalmente las empresas de los segmentos construcción e interiorismo, y envases y embalajes, entre otros, pueden aumentar las posibilidades de exportación al presentarse en procesos de compras públicas provinciales, nacionales e internacionales, de los estados y grandes empresas. Además, representa un mercado interesante para los desarrolladores de productos específicos, quienes pueden proveer a los adjudicatarios.

Vinculación con clústers y asociaciones empresarias

Se propone articular las relaciones comerciales con clústers y otras asociaciones empresarias a fin de relevar demandas de nuevos desarrollos y detectar nichos de mercado.

HERRAMIENTAS

Consultor experto

Es la consultoría de un profesional con experiencia en la internacionalización de empresas que tiene por objetivo coordinar integralmente el proyecto exportador de la empresa participante y proveerle los siguientes entregables y beneficios:

- Diagnóstico de experiencia exportadora y potencial exportador.
- Identificación de estrategia comercial y acciones de mejoras.

- Definición de un plan de internacionalización.
- Internalización de las herramientas de comercio exterior.
- Organización para la ejecución y seguimiento del plan exportador.

Costo: a cargo de la empresa participante según contrato privado con el profesional.

Promoción comercial

Incluye planificación de agenda de visitas y rondas de negocios, como así también de misiones inversas con los importadores visitados previamente por ProCórdoba en Bolivia, Paraguay y Uruguay (Agosto 2018). De este modo se gestionan contactos con contrapartes para que se establezcan presentaciones, mesas de negocios y el posterior seguimiento del contacto para avanzar en el objetivo exportador. Además, en el calendario de ferias 2018 de la Agencia ProCórdoba se incluyen visitas a ferias específicas del sector y misiones a los países de destino seleccionados, los cuales serán revisados y replicados en 2019.

Próximos eventos:

- Misión Visita Chinaplas 04/2018
- Misión Visita NPE 05/2018
- Visita Argenplas 2018
- Visita Expobor 06/2018
- Misión multisectorial Paraguay 04/2018
- Misión multisectorial Uruguay 09/2018
- Misión multisectorial Bolivia 09/2018
- Misión multisectorial Chile 05/2018

Costo: ProCórdoba se hará cargo del 100% del costo de las misiones inversas y del 50% en misiones a mercados potenciales y visitas a ferias.

Información técnica y comercial

El área de información técnica y comercial de la Agencia ProCórdoba pone a disposición tanto de la empresa como del consultor experto soporte estadístico e informativo de manera confiable y actualizada cumpliendo con las normas de calidad.

A partir de una posición arancelaria la agencia brinda vía correo electrónico informes estadísticos de las exportaciones a nivel provincial, nacional e internacional; como así también de destinos e importadores frecuentes, precios y volúmenes probables de exportación, barreras arancelarias y para arancelarias por mercado meta, entre otros. A la vez, se ofrece información sobre el comercio sectorial de la Provincia de Córdoba, su evolución y relación con el comercio internacional argentino.

Costo: 100% a cargo de Agencia ProCórdoba

Empresas familiares

Taller de Formación en Gestión de EF

A partir del relevamiento realizado al sector cordobés de Plástico y Caucho, se observó preponderancia de Empresas Familiares (EF), y en algunos casos, dificultades para la toma de decisión y definición de roles en ellas.

Esto se presenta, a diferencia de cualquier empresa no familiar, a que las EF está conformada por dos sub-sistemas con intereses, el empresarial y el familiar: en el primero es imprescindible la rentabilidad y en el otro la armonía y la solidaridad. En ocasiones, lleva a provocar conflictos o grandes dilemas:

- *¿Qué está primero: la rentabilidad o la familia?*
- *¿Qué debe primar: la calidad de vida o la cantidad de horas dedicadas a la empresa?*
- *¿Se debe remunerar exactamente igual a todos los familiares o se debe hacerlo en función de las responsabilidades o resultados?*
- *¿Se deben tomar buenas decisiones de negocios, a pesar de, que generen conflictos internos por puntos de vistas diferentes o se deben evitar las mismas con el propósito de mantener la armonía?*

Estas situaciones son inevitables y es por ello que deben ser abordadas, dialogadas y acordadas, con el fin de anticiparse y enfrentarlas de una manera sana, adulta, minimizando los efectos nocivos y procurando mantener el equilibrio entre los dos principales objetivos de la Empresa Familiar *(Lic. Claudio Lomello, Universidad Siglo XXI).*

La herramienta consiste en un taller de Formación en Gestión de Empresas Familiares, el cual tiene como misión congregar en siete encuentros a reconocidos especialistas con experiencia en la temática y a miembros de EF para compartir herramientas concretas y buenas prácticas que aseguren la armonía, la rentabilidad y por ende la sustentabilidad en el largo plazo de las EF.

Los objetivos del mismo son:

- sensibilizar sobre la importancia y la complejidad de la gestión de las EF,
- diagnosticar el estado de situación actual de las EF participantes,
- fomentar y generar una red de contactos entre profesionales, propietarios y gerentes de EF;
- desarrollar competencias de gestión, habilidades e incorporar herramientas que mejoren el potencial de sustentabilidad;
- generar hábitos y comportamientos para pasar a la acción y aplicar los conceptos en la realidad.

Programa:

1. Introducción a la empresa familiar y diagnóstico
2. Habilidades de comunicación vincular y directiva
3. Planificación estratégica
4. Planificación patrimonial
5. Gestión de recursos humanos familiares
6. Órganos de gobierno de la empresa familiar
7. Empresa testimonio invitada

Costo: 100% a cargo de Agencia ProCórdoba

Protocolo familiar

Las empresas que hayan participado del taller y posean el nivel de madurez necesario podrán contratar un consultor experto en empresas familiares para que desarrolle un protocolo dentro de la organización.

Objetivos:

- atender las necesidades particulares administrativas, humanas y jurídicas,
- desarrollar e implementar herramientas para una óptima planificación y distribución de responsabilidades y recursos, formalización de roles, capacitación de los miembros, diseño de estrategias de sucesión y políticas para la prevención de conflictos;
- optimizar, iniciar o preservar la continuidad de la empresa familiar

Costo: opcional, a cargo de la empresa.

Productividad

La productividad es un Indicador de gestión industrial, que relaciona la eficiencia de un proceso y el consumo de mano de obra asociado.

En el sector cordobés de Plástico y Caucho se detectaron debilidades en este sentido, y se debe tener en cuenta que toda empresa debería analizar su productividad, donde se puede tener verdadero conocimiento de qué tanto se ajusta la producción a los costos de elaboración pactados. Los componentes de la Productividad son la eficiencia y mano de obra, por lo que los valores reales a determinar, podrán ser comparados con lo planteado en los costos y determinar el valor de desvío, el cual se cuantifica en Desvío a Mano de Obra (horas de más que se emplean para producir una cantidad determinada de producto) e Ineficiencia.

A fin de optimizar la productividad en las empresas se recomienda participar de una consultoría que brindará los siguientes beneficios:

- Capacitación a jefes y o supervisores, en conceptos de Productividad, Eficiencia y Desvío de Mano de Obra.
- Determinación de Capacidad Instalada en cada proceso productivo.
- Determinación de Eficiencia Real de cada proceso.
- Determinación de Productividad Real.
- Determinación de Desvío de mano de Obra.
- Cuantificación de Causas de Ineficiencia.
- Determinación de Objetivos de mejora para cada indicador.
- Implementación de 7 pasos de mejoras enfocadas para logro de objetivos.
- Armado de Tablero de Control.
- Seguimiento de mejoras de indicadores.

Costo: aproximadamente el 70% estará a cargo de Agencia ProCórdoba, la empresa solo deberá hacer un pago único de $15.000. Incluye 48 horas de consultoría y viáticos de 12 visitas a la planta de la empresa.

Herramientas de marketing

Desarrollo de herramientas de comercio exterior

Durante el transcurso del programa, el consultor será el responsable de proveer a la empresa de aquellas herramientas capaces de llevar adelante la gestión comercial de exportaciones, las cuales brindarán los elementos necesarios para tener éxito al momento de abrir o potenciar mercados externos.

Desarrollo del MKT del producto y medios de comunicación

A la vez, a partir de lo diagnosticado se recomienda una consultoría destinada a creación o mejora de elementos de comunicación de producto, de la empresa y de cualquier antecedente valorado por los mercados. En este punto se resalta la necesidad de creación/actualización de las páginas web de las empresas, así como el desarrollo de catálogos físicos y digitales de productos.

Costo: diagnóstico a cargo de Agencia ProCórdoba e implementación a cargo de la empresa.

Capacitaciones

Es una asistencia de Agencia ProCórdoba destinada a empresas que participen de Programas de Desarrollo Exportador. Mediante la asignación de profesionales formados y con acabada experiencia en procesos exportadores a Pymes, se transfieren a las empresas principales conceptos, desafíos y recomendaciones asociadas al desarrollo exportador.

Los objetivos de esta herramienta:

- Modificar la cultura de la empresa incorporando a directivos y mandos medios en el proyecto empresario de colocar sus productos en mercados externos.
- Perfilar la capacitación a las necesidades y particularidades propias de cada empresa.
- Consolidar la idea de desarrollo exportador en un proyecto de mediano plazo que requiere de compromiso, cambios organizacionales y mejoras competitivas.
- Detectar y anticiparse a otras herramientas incluidos en el programa a fin de justificar su implementación y mejorar el impacto de los mismos.

Las temáticas de capacitación se dividirán en los siguientes módulos, de acuerdo al segmento del personal de las empresas que asiste:

Módulo I: Comercio exterior

Se desarrollará el paso a paso de la exportación, conceptos específicos, documentación interviniente, logística y aspectos bancarios/cobranzas.

Módulo II: Comercialización

Involucra la preparación de la empresa y su producto exportable para las exportaciones, negociación exitosa y cultura exportadora.

Módulo III: Licitaciones y compras públicas

Capacitación en procesos licitatorios locales e internacionales, incluyendo procedimientos en el registro de proveedor confiable de Naciones Unidas, seguimiento de publicaciones o llamados de licitaciones internacionales y preparación de cotizaciones.

Costo: a cargo de Agencia ProCórdoba

INSCRIPCIÓN

Las empresas que se interesen por participar del PDE Plástico y caucho podrán recibir información y orientación para avanzar en la participación contactando a:

Agencia ProCórdoba

Servicio de Inteligencia Comercial

Teléfono: 0351 4343066 / 67 Interno 608

Mail: inteligencia@procordoba.org

MODALIDAD

Los beneficios del PDE Plástico y caucho funcionarán como "ventanilla permanente" y podrán acceder en cualquier momento durante el año 2018 a partir de mayo.

La Entidad Coordinadora (Agencia ProCórdoba) podrá solicitar a las empresas participantes información relacionada con la ejecución parcial o total de sus proyectos de exportación.