

FUNDACION



BANCO CREDICOOP

DIVERPYMEX

(Programa de Diversificación de Mercados
de Exportación para PyMES)

ALCANCE DEL PROGRAMA

DIVERPYMEX

PRINCIPALES ASPECTOS METODOLÓGICOS Y OPERATIVOS

DIVERPYMEX un programa con probada trayectoria**

El Programa DIVERPYMEX es un servicio de la Fundación que está pensado para contribuir a mejorar el posicionamiento competitivo internacional de las Pequeñas y Medianas Empresas, mediante novedosas técnicas que les facilitan acceder a un universo mayor de mercados externos.

Es un Programa “**a medida**” donde cada empresa es asistida, de acuerdo a sus necesidades particulares y según el grado de experiencia exportadora, asignándole un Consultor y un pasante (en caso que la empresa no posea personal idóneo) - a cargo de la empresa- durante las etapas de desarrollo e implementación de sus planes de Exportación y el proceso de Diversificación de Mercados, destinado a concretar su inserción en los mismos, crecer y consolidar sus ventas externas.

Este servicio que la Fundación Banco Credicoop pone a disposición de las PyMEs, presenta como principales resultados:

- El acceso a la exportación mediante una serie de mejoras internas.
- La formación en una metodología bajo la premisa de “*aprender haciendo*”.
- La instalación de un sistema en la empresa con el que se opera en forma independiente con el exterior.
- La conformación del Departamento o Área de Comercio Exterior.

Esta Metodología se ejecuta por un período de entre 12 y 18 meses (acorde a las características de la empresa, cantidad y complejidad de los mercados a los que se pretende abordar) y consta de 3 etapas (al fin de cada una de ellas, un documento “entregable” presenta los avances producidos y determina el camino a seguir para el paso siguiente).

Etapas:

Primera Etapa :

Diagnóstico de la empresa: evalúa la potencialidad exportadora y determina los aspectos a mejorar.

Segunda Etapa:

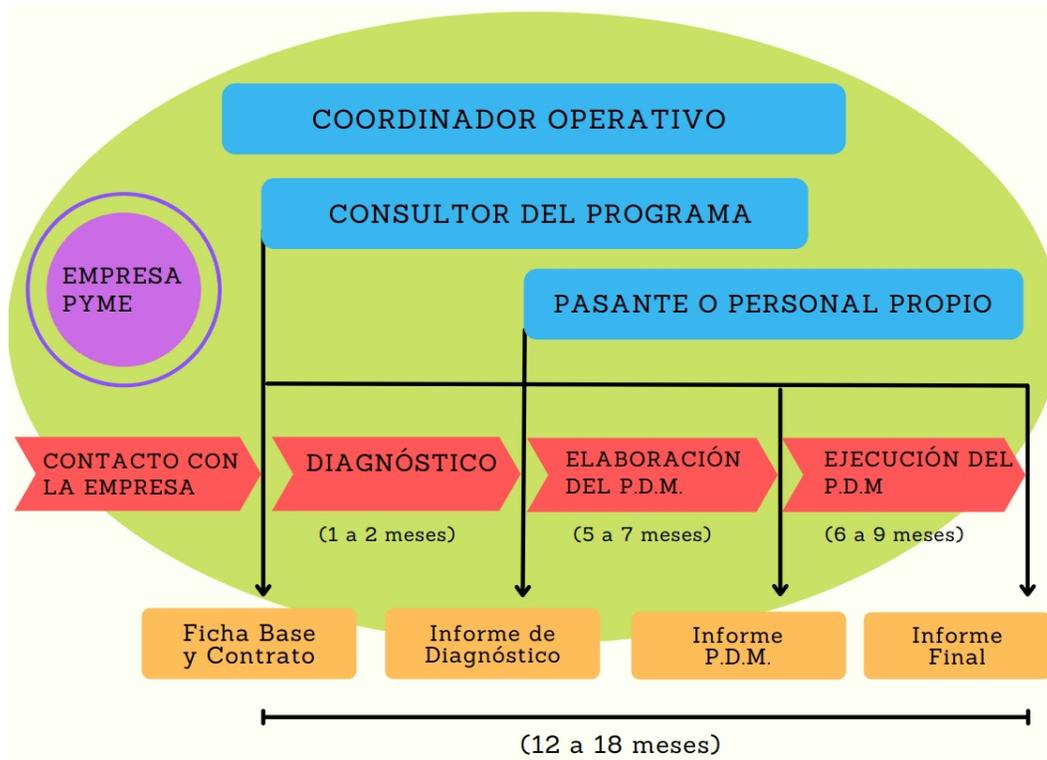
Plan de Diversificación de Mercados de Exportación: elaboración de un plan estratégico exportador.

** La FBC posee plenos derechos de aplicación del PROGRAMA, sobre la metodología adquirida a través de la asistencia técnica brindada entre enero 2002 y abril 2005 por el Consorcio de Promoción Comercial de Catalunya (COPCA), en el marco del Convenio oportunamente establecido entre el BID-FOMIN y la Fundación Banco Credicoop

Tercera Etapa:

Ejecución del Plan de Diversificación de Mercados de Exportación: se implementan las acciones de promoción comercial, se concretan los contactos comerciales, consolidando el posicionamiento de la empresa en cada uno (prospección a distancia y/o prospección in-situ).

Esquema de funcionamiento



Condiciones de Ingreso:

Pueden participar empresas productoras de bienes y servicios, **con o sin experiencia exportadora**, y que posean una actitud proactiva.

- **Empresas con experiencia exportadora:**

El objetivo es apoyarlas para que accedan a un número mayor de mercados de exportación, incluyendo los más complejos.

- **Empresas sin experiencia exportadora:**

A través de módulos desarrollados especialmente, se prepara a las empresas para concretar la “salida exportadora”.

Las empresas que estén dispuestas a aplicar esta metodología, deben suscribir un contrato con la Fundación Banco Credicoop, comprometiéndose a llevar a cabo las acciones que vayan delineándose en el marco del plan que las mismas elaboren junto con el Consultor asignado. Asimismo, deben hacerse cargo de los costos del Programa, incluyendo la contratación de un pasante (excepto que la organización cuente con personal propio), que esté cursando la carrera de Comercio Exterior. A este efecto, la Fundación ha suscripto Convenios con numerosas Universidades del país, con el propósito de su adecuada selección.

Disponibilidad: la empresa deberá demostrar que cuenta con:

1. Los recursos humanos y materiales suficientes para aplicar en el nuevo emprendimiento exterior, que supone el Programa.
2. Un producto y/o servicio adaptable a la demanda internacional.
3. La capacidad productiva suficiente para poder responder al incremento de demanda, que se generará, y las adecuadas habilidades para la gestión comercial.

Requisitos:

- Estar formalmente constituida.
- Estar dispuesta a formalizar un convenio con el Programa, asumiendo los costos que le correspondan por la asistencia técnica prevista.
- Completar y firmar la FICHA BASE.

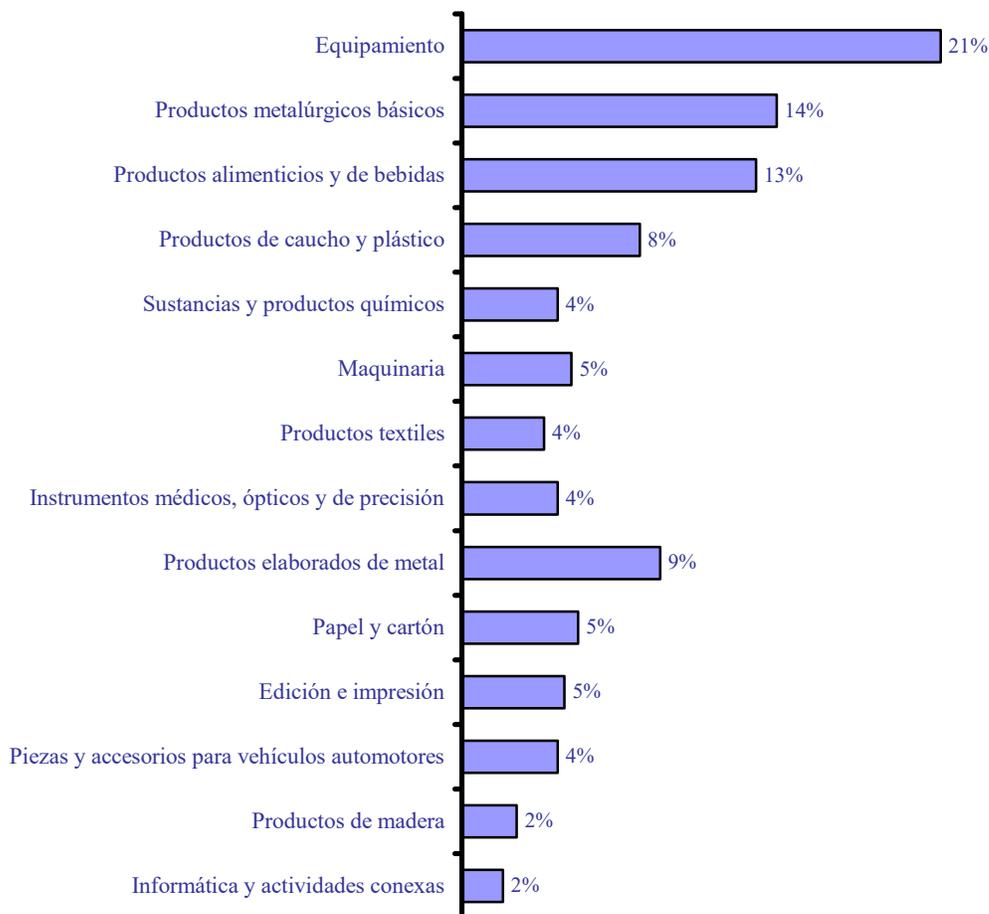
Un Programa exitoso:

DIVERPYMEX asistió a más de 400 empresas de variados sectores productivos, tales como: químicos, odontológicos, gas y petróleo, metalmecánica, maquinaria y equipo para diversas industrias, textiles, agroindustria, plásticos, colorantes y pintura, equipos de iluminación, diseños de proyectos e ingeniería, etc.

La amplia mayoría de estas empresas han concluido con éxito el Programa concretando numerosas operaciones de venta a más de **30** países de los **5** continentes. Este logro es producto de haber identificado nuevos mercados, más contactos y elaborado su Plan de Negocios de Exportación junto a la realización de viajes para entrevistar a los clientes detectados en los mercados definidos

El **85%** de las PyMEs del Programa han diversificado sus exportaciones hasta 6 nuevos mercados, con ventas en destinos como: Estados Unidos, Canadá, México, Egipto, Ecuador, Israel, España, Reino Unido, Guatemala, Colombia, Costa Rica, Perú, Panamá, Sudáfrica, Venezuela, Turquía, India y Taiwán, entre otros.

Empresas participantes clasificadas por sector de actividad industrial



Dado que el método de trabajo se adapta a las características de cada organización (“a medida”), las empresas pueden participar del Programa independientemente del sector del que provengan.

La ubicación geográfica de las empresas no constituye un impedimento para la participación en el Programa, dado que se ha implementado (tanto de manera presencial como remota a través de herramientas digitales) en diversas localidades de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Tucumán, Mendoza, Salta y Ciudad Autónoma de Buenos Aires.