



IV Reunión Plenaria Mensual de la
Asociación Civil Red de Exportadores
Jueves 22 de Junio de 2006
Chacabuco 863

MINUTA

(Puede ir directamente al tema que le interesa con un click en el punto correspondiente del temario)

1. [Asistentes](#)
2. [Diseño y Comunicación Estratégica para PyMes](#)
3. [Consortios de Exportación: una alternativa para el desarrollo exportador de las PyMes](#)
4. [Próxima reunión mensual](#)

1. Asistentes:

Empresarios: Hugo Sartor (Arkios), Miguel Conte (Artes Gráficas Buschi), Pablo Gil Hutton (ASN), Graciela Mazzantini (Carthage), Giselle Costa (Dhacam), Sebastián Uribe (Inmune Games), Sergio Brukman (Lab Inmunolab), Mercedes Ordóñez y Alejandra Plantey (MOAP), Gustavo Dellacha (Podium), Alfredo Moreale (Traxion- El Tornillo), Alberto Rocchi (Utilísima Libros), Pablo La Gattina (Zum Diseño), Lidia Iofik (Objeto Arte), Macarena Pérez Moreno (525 Hotel), Rodolfo Ambrosi (Autozona), Juan de Angelis (Gobbi Novag), Yamila de la Fuente (Structured Intelligence), Claudia Ruffinati (La Suisse Escuela de Hotelería y Turismo), Luis Lavagnino (Eleprint), José Allende (ABS), Ana Hazyuz (Pampa Brava), Hernán Moldovan (Urbix), Silvia Knye (Cynsa Viajes), Cecilia Ausilio (Allonca Abogados)

Staff: Enrique Avogadro, Laura Patrón, Alejandro Vicchi, Vanina Segreto y Gustavo Calandra.

Invitados Especiales: **ADRIÁN LEBENDIKER** - Director de Industrias Culturales y Diseño del Gobierno de la Ciudad; **GUILLERMO BREA** – Especialista en diseño y comunicación estratégica; y **ELVIO BALDINELLI** - Director del Instituto para el Desarrollo Sectorial de las Exportaciones Argentinas de la Fundación Bankboston

INICIO

2. **Diseño y Comunicación Estratégica para PyMes.** La importancia del diseño en la planificación estratégica de la empresa - El escenario de la comunicación para PyMes - Herramientas de apoyo a PyMes

Adrian Lebendiker comentó los servicios que brinda el Centro Metropolitano de Diseño (CMD), institución pública creada para asistir a empresas, diseñadores y emprendedores de Buenos Aires con el objetivo de mejorar su competitividad a partir del diseño y la innovación. El CMD actúa diseñando e implementando programas que permitan la creación y transferencia de know-how entre los diversos actores de la cadena de valor, y poniendo de cara a las nuevas tendencias culturales los stocks de recursos y tecnologías actuales y futuras para impulsar la creación de nuevos productos o sistemas diferenciados.

Guillermo Brea mencionó que la percepción de futuros escenarios de consumo, tanto internos como externos, demandan de estrategias de diseño que den cuenta de nuestras posibilidades y potencialidades de mediano y largo plazo. Por este motivo es que desde el CMD trabajan en

estrategias de diseño que aprovechen las ventajas conseguidas en determinados sectores productivos.

En líneas generales se entiende que estrategia es una forma de coordinar integralmente los recursos existentes para lograr una posición de ventaja sobre el contrario. Hay dos rasgos constantes que toda planificación estratégica debe tener en cuenta: anticipación (nuestra reacción presente al futuro, consta de prever futuros escenarios como consecuencias de nuestras decisiones); decisión (todo pensamiento estratégico se compone de una sucesión de decisiones, pero no toda decisión es estratégica)

La organización no puede darse el lujo de dejar librado al azar o la espontaneidad los mensajes que envía hacia sus distintos públicos.

La comunicación estratégica es la coordinación de todos los recursos comunicacionales externos e internos de la empresa (publicidad, marketing, folletería, canales comunicativos, ambiente laboral, organigrama, distribución espacial, higiene, atención al cliente, posventa, etc.)

Centro Metropolitano de Diseño (CMD) - www.cmd.org.ar

[INICIO](#)

3. Consorcios de Exportación: una alternativa para el desarrollo exportador de las PyMes

Elvio Baldinelli, hizo hincapié en el tema de la asociatividad, que hoy se presenta como alternativa de abordaje internacional para las Pymes. Mencionó que los beneficios a los que acceden las empresas que se animan a dar ese paso son muy amplios: mayor capacidad de acción en el ingreso a nuevos mercados y/o consolidación de los ya existentes; beneficios derivados de la difusión de la información y de nuevos conocimientos; mejora en la imagen empresarial; mejora en el poder de negociación y la capacidad técnica y financiera, entre otros.

La Fundación BankBoston y la Fundación Export.Ar administran conjuntamente el programa de Consorcios de Exportación y han acumulado una amplísima experiencia. A partir de este mes, Bairexport forma parte de dicho programa. Estas instituciones ayudan a que las empresas pequeñas y medianas con posibilidades de vender en el exterior (no todas las PyMes pueden exportar, tienen que tener un precio, calidad o producto diferenciado), las cuales se agrupan en consorcios sectoriales o de cadena de valor. Las mismas financian los honorarios de la persona que coordina el Grupo durante un semestre y luego van declinando su participación hasta los dos años posteriores, ya que, con el tiempo, el grupo debe tomar totalmente a su cargo el pago de los honorarios. Además los grupos gozan de otros beneficios a partir de alianzas que se establecen entre estas instituciones con proveedores de servicios de comercio exterior.

Se mencionó también que el éxito de un Consorcio Exportación depende no solo de la complementariedad y la cooperación entre las empresas integrantes del mismo, sino también de una buena elección del coordinador que será el conductor de ese grupo, y del establecimiento de algunas bases orgánicas de funcionamiento con el objetivo de evitar cualquier tipo de futuros conflictos.

Por último **Elvio Baldinelli**, mencionó que para exportar hay que viajar, visitar a los potenciales clientes, como las Pymes no cuentan con el personal suficiente, la asociatividad es la clave para ello.

Fundación Bankboston - www.fbkb.com.ar

[INICIO](#)

4. Próxima reunión Mensual

La próxima reunión mensual será el **20 de Julio a las 8:30hs** en Chacabuco 863, recuerden que todas las empresas socias pueden invitar a una empresa amiga.