

***Programa***  
***"Empresas en Expansión"***

**Programa Exportador de asistencia a Pymes argentinas**

**TELEFÓNICA GESTIÓN DE SERVICIOS COMPARTIDOS S.A.**

○ El concepto “Servicios Compartidos”.	Pág. 2
○ Los servicios.	Pág. 3
○ Servicio de Comercio Exterior	Pág. 4
○ Programa “Empresas en Expansión”.	Pág. 6
○ Actividades realizadas	Pág. 9
○ Estrategia Exportadora	Pág. 13

# El concepto Servicios Compartidos

Un Centro de Servicios Compartidos implica un proceso de consolidación de funciones de soporte con un cambio de actitud, comportamiento y relación entre los que prestan el servicio y los que lo reciben.

## Principales Características

- Es una unidad organizativa independiente.
- Presta servicios claramente definidos a más de una unidad de negocio.
- Es responsable del manejo de los costos, la calidad y la oportunidad de los servicios prestados.
- Tiene sus propios recursos.
- Tiene acuerdos de nivel de servicio con sus clientes.

# Los servicios



# Servicio Comercio Exterior

## Servicios

- **Asesoramiento:** Podemos brindar a su empresa asesoramiento requerido en materia de normativa vigente y proporcionar toda la información legal y técnica a partir de nuestra experiencia y fuentes de información.
- **Costeo:** Elaboración de coeficientes de nacionalización y cálculos sobre costo de exportación y efectos de los estímulos que pudieran corresponder.
- **Alta de operaciones:** Proporcionamos soluciones integrales realizando aquellas tareas que tienen relación con la apertura y control de las operaciones de Comercio Exterior.
- **Trámites de Comercio Exterior:**
  - **Importación:** Contacto con los proveedores extranjeros, coordinación de embarques, verificación de la clasificación arancelaria, y gestión, control de las destinaciones aduaneras.
  - **Exportación:** Gestión y control de Permisos de embarque, control del tratamiento tributario y legal de la mercadería, seguimiento de la gestión hasta la puesta a bordo y entrega al cliente del exterior.
- **Importaciones y exportaciones temporales:** Control de los DIT, seguimiento de los plazos y cumplimiento de compromisos inherentes a este sistema.

# Programa Empresas en Expansión

## ***Visión***

Nuestra Visión de un Programa Integral dirigido a las empresas, que les permita mejorar su desempeño externo e iniciar o profundizar una actividad exportadora, consiste en integrar un número muy importante de actividades y procedimientos necesarios para introducirse en los mercados internacionales, evitando que la carencia de estructuras formales de comercio exterior o afines a estas tornen dificultoso el comienzo del proceso exportador.

## ***Objetivo***

Este programa tiene como objetivo principal, brindar a las empresas asistencia técnica, de gestión, capacitación, promoción comercial en el exterior y servicios de operación que permitan desarrollar en forma exitosa un modelo exportador que permita a las empresas ingresar en las corrientes del comercio mundial.

El principal objetivo del programa es brindar a las empresas que presenten un perfil adecuado y deseen iniciar o profundizar una actividad exportadora, una serie de herramientas y servicios que les permitirán ingresar en las corrientes del comercio mundial.

**Consultoría y  
Asesoramiento**

**Promoción de  
las exportaciones**

**Distribución  
Internacional**

**El programa está compuesto por 3 módulos:**

- **Proveer a las empresas el asesoramiento necesario para alcanzar una Cotización – Oferta / Producto exportable.**
- **Proveer a las empresas las herramientas que les permitan posicionar su producto en los mercados externos.**
- **Proveer a las empresas los servicios relativos a la cadena operativa del proceso de exportación.**

# Actividades realizadas bajo el Programa

4 de Julio de 2002

## 1° Videoconferencia de negocios realizada con el Corte Inglés.

Organizó: *t-gestiona*



20 y 21 de Noviembre de 2002

## Lanzamiento oficial de la 1° Misión comercial. "Pymes Argentinas a Madrid".

Videoconferencia con empresarios argentinos participantes de la Misión comercial.

Organizó: *t-gestiona*.

Colaboraron: **Ministerio de Relaciones Exteriores y Cancillería - Sepyme - Fundación Exportar.**



# Actividades realizadas bajo el Programa

20 y 21 de Noviembre de 2002

**1° Misión comercial.  
"Pymes Argentinas a Madrid".**



**En la primera Misión Comercial  
"Pymes Argentinas a Madrid"  
se concretaron negocios por un  
valor de 2 millones de euros.**

# Actividades realizadas bajo el Programa

14 de Mayo de 2003

**2° Videoconferencia de negocios realizada con empresarios de Chile y Argentina del sector Lácteos.**

Organizó: *t-gestiona*



2 de Julio de 2003

**3° Videoconferencia de negocios realizada con Almacenes Cámara S.A (España) y empresarios argentinos del sector de la construcción.**

Organizaron: *t-gestiona - BAExporta*



# Actividades realizadas bajo el Programa

17 al 21 de Noviembre de 2003

## 2° Misión Comercial "Argentina y sus Productos".

Lugar: Embajada Argentina en Madrid.



**En la segunda Misión Comercial "Argentina y sus productos" se concretaron negocios por un valor de 1.9 millones de euros.**

# **Estrategia Exportadora Modelo Simplificado**

## **Definición de Etapas de la Operación Comercial**

## Objetivos de la Estrategia Exportadora (Porqué implantar una estrategia)

Objetivos de la Estrategia Exportadora

### Planificación

- Establecer pautas de trabajo que nos permitan participar del comercio exterior de manera planificada, racionalizando la intuición generando ingresos y disminuyendo riesgos.

### Optimización

- Reencauzar esfuerzos que arrojan resultados casuales y esporádicos hacia una estrategia anticipadamente desarrollada atendiendo a todas las etapas de la operación .

### Compromiso

- Asignar prioridades y cumplir con los cronogramas de trabajo que se estipulen en el marco de la estrategia.

### Organización

- Establecer reponsables de cada actividad que se determine en el marco de la estrategia.
- Dinamización organizacional.

## Objetivos de la Estrategia Exportadora

Objetivos de la Estrategia Exportadora

### *Negocio*

- Diseñar una estrategia exportadora, ofensiva y de crecimiento que se pueda adaptar a los modelos de negocios de la compañía.

### *Comunicación*

- Alinear recursos y voluntades en pos de objetivos.

### *Productividad*

- Mejorar la productividad a través de procesos planificados

### *Imagen*

- Re-posicionamiento ante clientes y competidores.

## Definición de Etapas



*Telefonica*

---

***t-gestiona***