

MODELO DE REGLAMENTO PARA GRUPOS

Es de gran utilidad que los grupos de empresas exportadoras acuerden un reglamento donde se establezcan las modalidades de funcionamiento. Con el propósito de facilitar su redacción a continuación se presenta el reglamento que utiliza un grupo con larga y exitosa actuación para que sirva de modelo.

Al final se agregan artículos sobre diversos temas tomados de reglamentos de otros grupos también para que sirvan de inspiración.

REGLAMENTO INTERNO DE

Nombre, objetivos y misión del Grupo

Nombre: Grupo

Misión de: el Grupo exportador XXXX tiene como misión la atención satisfactoria del cliente internacional, a través de la oferta XXXX, así como de XXXX Asimismo, propenderá a desarrollar una imagen positiva de la industria argentina en el exterior.

Objetivo general de: unir los esfuerzos de empresas pequeñas y medianas, de la industria XXXX, para lograr una mejor inserción en los mercados externos, a los efectos de incrementar sus exportaciones, basándose en la interacción constante entre cada uno de los miembros del Grupo.

Objetivos a largo plazo de:

- Realizar misiones comerciales con el objetivo de insertar los productos argentinos en nuevos mercados.
- Participar en ferias internacionales como herramienta de promoción.
- Analizar la mejor forma de insertarse comercialmente en los mercados externos (venta directa desde Argentina, creación de una empresa en el país de destino, utilización de agentes, representantes, etc.).
- Intercambiar información comercial y crediticia para clientes nacionales e internacionales.
- Promover el desarrollo de la industria nacional y de la imagen de Argentina en el mundo.
- Establecer alianzas estratégicas entre empresas del Grupo o del exterior para la comercialización de los productos.
- Brindar el apoyo técnico necesario para una eficaz gestión exportadora.
- Asesorar, a los efectos de poder adecuar los productos fabricados por las empresas a las diferentes normas que rijan en cada país.
- Fabricar productos de manera conjunta para satisfacer una demanda puntual de un cliente del exterior.
- Alcanzar acuerdos de cooperación con otras empresas o grupos, para realizar actividades en forma conjunta en uno o más mercados. Los alcances de tales acuerdos se reflejarán en convenios específicos.

Acciones para lograr los objetivos

- Formular un plan de trabajo para un período mínimo de doce meses.
- Ejecutar el plan de trabajo, incorporando las correcciones que fueren necesarias.
- Constituir un fondo operativo común.
- Identificar ámbitos de cooperación intragrupo que puedan generar beneficios para las empresas participantes.
- Desarrollar ámbitos de participación institucional para el Grupo, en el sector público y/o privado, en el país y/o en el exterior.
- Gestionar como Grupo el apoyo de empresas privadas para sus actividades, así como también la obtención de cofinanciamiento y/o exenciones impositivas de programas públicos de cualquier jurisdicción, para facilitar la realización de actividades del Grupo y/o de las empresas que lo componen, cuando las mismas se dirijan al objetivo planteado.

Normas generales de funcionamiento

- No obstante lo señalado en 0 y 0, las empresas integrantes del Grupo conservan su independencia para definir su política de exportaciones.
- Las empresas son responsables exclusivamente por las operaciones comerciales que puedan concertar y ejecutar a su nombre.
- El plan de trabajo contendrá dos tipos de actividades: las que beneficien a todas las empresas del Grupo y las que solamente involucren a algunas de ellas. Para las actividades del primer tipo, las empresas comprometerán el mismo aporte. Cuando se trate de actividades del segundo tipo, las firmas participantes podrán acordar otros criterios.
- Todas las empresas del Grupo tendrán acceso a la información comercial o de otra naturaleza que reciba
- Todas las empresas del Grupo se comprometen a realizar un seguimiento efectivo de los contactos efectuados en el exterior por parte de algún integrante de
- Mantener un archivo con toda la documentación e información que el accionar del Grupo genere.

Fondo operativo común

- Todas las empresas de harán un aporte mensual al fondo operativo común para cubrir los gastos corrientes de funcionamiento del Grupo (honorarios del coordinador, fotocopias, comunicaciones, etc.). El Grupo decidirá en cada período el monto de este aporte.
- En caso de una actividad particular (feria, misión comercial, etc.), el Grupo decidirá su forma de financiamiento.
- El aporte al fondo operativo común deberá ser efectuado entre el 1° y el 10 del mes (vencido).

Obligaciones de los miembros

- Aportar al fondo operativo común según las normas que se adopten al respecto.
- Participar en las reuniones plenarias.
- Propender al desarrollo de la imagen del Grupo en todos los ámbitos posibles.
- Abstenerse de incurrir en prácticas desleales de comercio que puedan afectar a otros miembros del Grupo, tanto en el mercado interno como en el mercado internacional.
- Cumplir los compromisos contraídos con clientes del exterior, en especial cuando se trate de operaciones generadas a partir de la actividad de
- Salvaguardar los intereses del Grupo y de las empresas que lo integran, en todo momento y lugar donde sea posible.
- Elevar, en cada empresa, el nivel de calidad de su organización, de sus procesos y de sus productos.
- Propender al desarrollo de sus recursos humanos.

Obligaciones del coordinador

- Proponer el plan de negocios, con su respectivo presupuesto, y coordinar su ejecución.
- Convocar a reuniones, redactar una propuesta de agenda, llevar el registro de asistentes y el detalle de los resultados alcanzados en cada reunión.
- Redactar, si así correspondiere, los informes que solicite la Fundación Standard Bank y la Fundación ExportAr.
- Participar, si así correspondiere, en las reuniones organizadas por la Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar.
- Representar al Grupo ante entidades del sector público y/o privado tanto en el país como en el exterior.
- Participar en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios en representación del Grupo.
- Distribuir entre las empresas del Grupo toda la información comercial o de otro tipo que reciba de diferentes fuentes.
- No compartir, con empresas que no pertenezcan al Grupo, la información que se genere a partir de las actividades de
- Salvaguardar los intereses del Grupo y de las empresas que lo integran.
- Realizar un seguimiento de los contactos y clientes de las empresas de que se hayan generado a partir de la actividad de éste, con el objetivo de medir la satisfacción del cliente.

Reunión plenaria de miembros

- Se realizará, como mínimo, una vez al mes.
- La presidencia de la reunión estará a cargo del coordinador.
- Las empresas miembro deberán estar representadas por su titular, un directivo o funcionario que acredite capacidad de decisión en nombre de la empresa, para los temas de la respectiva agenda.
- Las empresas podrán participar en las reuniones plenarios con hasta dos representantes.
- Cada empresa tendrá un voto.
- Todas las empresas estarán obligadas a pronunciarse sobre los temas de la agenda, en la misma reunión o, a lo sumo, en la subsiguiente. Su ausencia en esta última, o la falta de pronunciamiento sobre uno o más temas, implicará la aceptación de lo decidido por la mayoría.
- Cuando el tratamiento de uno o más temas no pueda esperar la realización de otra reunión plenaria, el coordinador podrá solicitar a la/s empresa/s que se expidan en forma inmediata sobre el tema en cuestión, hayan estado presentes o no en la respectiva reunión plenaria.
- El Grupo determinará en las reuniones plenarios los temas que quedarán a cargo del coordinador, con facultades para decidir al respecto.

Procedimientos para la toma de decisiones

Las decisiones – que deben ser acatadas por todas las empresas de – se tomarán por mayoría simple, siempre y cuando estén presentes más del 50% de los integrantes del Grupo.

Condiciones de admisión para los nuevos integrantes del Grupo

- Las empresas de harán un análisis pormenorizado de las firmas que expresen su intención de sumarse al Grupo. Para ello, les remitirán un cuestionario a los efectos de recabar información.
- El Grupo tendrá en cuenta la trayectoria de sus directivos o titulares, su antigüedad en la actividad, así como también sus características en materia de organización, mercados, experiencia exportadora, procesos productivos, calidad de los productos, además de su solvencia y cumplimiento de las obligaciones fiscales y previsionales.
- El Grupo determinará el aporte que solicitará a las empresas que se incorporen a
- Dicha suma tendrá relación con las actividades en curso y con las realizadas por el Grupo. Además, este aporte se utilizará para efectuar las modificaciones necesarias en los folletos, CD, página WEB u otros del mismo tipo que utilice el Grupo y que se deriven del ingreso de un nuevo miembro.
- Cada miembro de someterá a consideración del Grupo los argumentos para vetar el acceso de un nuevo integrante.
- El plazo mínimo de permanencia requerido para un nuevo integrante del Grupo es de 12 meses.

Causas que determinarán la pérdida de la condición de miembro

- Inasistencia a tres reuniones plenarios consecutivas del Grupo, o a más del 50% de las que se realicen en 12 meses consecutivos.
- Falta de aporte al fondo operativo común durante tres meses consecutivos.
- Realización de actividades que afecten la imagen del Grupo y/o de alguno/s de sus miembros.
- Incurrir en prácticas desleales de comercio internacional, en el mercado interno o en mercados externos, que afecten a las empresas del Grupo.
- Falta de cumplimiento de los compromisos con clientes del exterior asumidos en forma conjunta por las empresas del Grupo.
- Exportación de productos que no alcancen los niveles mínimos de calidad comprometidos con clientes del exterior, en mercados desarrollados con empresas del Grupo, afectando la imagen del mismo.
- El no cumplimiento de alguna de las obligaciones del punto 0.

Procedimiento para la exclusión de empresas del Grupo

Será resuelta por unanimidad de los demás miembros en una reunión plenaria del Grupo que cuente con una presencia mínima del 75% de las empresas que lo integran.

Obligaciones respectivas de los miembros entre sí y de éstos frente a terceros

- Los integrantes de deberán compartir toda la información que posean sobre mercados, contactos y clientes del exterior con los otros miembros del Grupo.
- Los miembros del Grupo no podrán compartir con empresas que no pertenezcan al mismo la información que se genere a partir de las actividades de

Misiones comerciales del Grupo

- En caso de tratarse de una misión comercial exploratoria de todo el Grupo, deberán participar todas las empresas del mismo.
- Si el Grupo realiza una misión comercial exploratoria (por ejemplo, el primer viaje a un determinado mercado) en la que participe el coordinador, los gastos del viaje de este último se repartirán en forma proporcional entre todas las empresas de, viajen o no los empresarios integrantes del Grupo. Podrán evaluarse excepciones que sean debidamente justificadas.

Contactos para empresas que no sean del Grupo

- Se decidió que, si a partir de las actividades del Grupo, se genera algún contacto que sea derivado a otra empresa (por ejemplo, porque se trata de un producto no fabricado por), dicha empresa deberá pagar un determinado porcentaje de la venta (si es que se concreta) para el fondo fijo de

Pedido de licencia

A la empresa que solicite un pedido de licencia – que sea debidamente fundado en motivos concretos, reales y entendibles – le será concedido un período de 6 meses en el que no participará de las actividades que realice el Grupo. Esta licencia se otorga por única vez y no será renovable. Durante el período de licencia, la empresa pagará solamente el 50% de la cuota mensual correspondiente al fondo fijo del Grupo.

16. Criterio para la organización de eventos en el exterior

- i) Para definir la realización de un evento, se deberá contar con la decisión del 70% de todas las empresas que participan activamente en el Grupo, las que podrán votar en las reuniones, telefónicamente o por mail.
- ii) Todas las empresas del Grupo abonarán por igual (participen o no; viajen o no) el costo de realizar un evento de presentación de productos en el exterior.
- iii) Las empresas del Grupo que no viajen, pagarán (con relación a los que sí viajen) el doble del costo del viaje del coordinador.

ARTÍCULOS TOMADOS DE REGLAMENTOS DE OTROS GRUPOS QUE EN OPORTUNIDADES NO APARECEN EN EL ANTERIOR Y EN OTROS TIENEN DIFERENTE REDACCIÓN.

Del grupo "a"

- Determinación de la oferta exportable del Grupo: productos que se comercializarán a través del Grupo, volúmenes máximos que cada empresa se encuentra en condiciones de comercializar al exterior, requisitos sobre los niveles de calidad y sistemas de control del Grupo.
- El Plan de Negocios beneficiará a todas las empresas del grupo y contará con la aprobación de la mayoría simple de las mismas, teniendo el coordinador el voto definitivo en caso de empate, por lo cual todas las empresas del grupo deberán comprometer su participación y aporte económico proporcional correspondiente a cada acción comercial seleccionada y aprobada por dicha mayoría, como ser: misiones comerciales, ferias, catálogos, etc.
- Los aportes económicos que se desprenden del punto anterior, deberán ser abonados 30 días antes de llevarse a cabo el mismo y en la moneda establecida para su realización.
- Todas las empresas del grupo tendrán acceso a la información comercial o de otra naturaleza que se reciba como grupo.
- Cada empresa deberá nombrar un titular y un suplente, quienes tendrán poder de decisión por su empresa.

- En caso de no estar el titular y suplente en condiciones de asistir a una reunión, quien asista debe hacerlo con la correspondiente autorización de la empresa y tendrá el carácter de oyente, con voz pero sin voto.
- Abonar al Coordinador el aporte establecido en concepto de honorarios de coordinación, del 1 al 5 de cada mes en efectivo o con cheque al día.
- El grupo estará abierto a la incorporación de otras empresas mediante su adhesión al reglamento, y al Plan de Negocios vigente. Las nuevas empresas también deberán hacerse cargo de las modificaciones a realizar en los folletos, CD, página web u otros del mismo tipo que utilice el grupo.
- Se deja determinado que las nuevas empresas deben efectuar un aporte extraordinario que será definido oportunamente por los miembros del grupo.- como fee inicial que se aplicará a acciones futuras en partes iguales al resto de los integrantes del grupo.
- Las empresas que forman parte del grupo podrán renunciar a su condición de tales en cualquier momento. Las empresas renunciando no podrán exigir compensación de ninguna especie al grupo por los desarrollos alcanzados por el mismo. Las empresas renunciando deberán liquidar los saldos pendientes a favor del grupo o de algunas empresas del mismo por actividades realizadas o en curso de ejecución.
- Cuando se conozca el interés de una empresa por desvincularse del Grupo, se realizará una reunión con un representante de la misma para conocer en detalle los motivos que determinaron tal decisión y procurar una solución que permita su permanencia en el grupo.
- Agotada esta instancia, en caso de que se mantenga la decisión de renunciar, la misma deberá notificarse por escrito con firma en original del representante legal de la empresa, dirigida al Grupo y con copia a Proargentina.

Del grupo "b"

- Establecer alianzas estratégicas entre el Consorcio con empresas y/o grupos del exterior para la comercialización de los productos.
- Las empresas son responsables exclusivamente por las operaciones comerciales que puedan concertar y ejecutar en su nombre.
- El plan de negocios contendrá dos tipos de actividades: las que beneficien a todas las empresas del Consorcio y las que solamente involucren a algunas de las empresas del Consorcio. Para las actividades del primer tipo, las empresas comprometerán el mismo aporte. Para las actividades del segundo tipo, las empresas podrán acordar otros criterios de aporte.
- Las empresas miembro deberán estar representadas por su titular, un directivo o funcionario que acredite capacidad de decisión en nombre de la empresa, para los temas de la respectiva agenda.
- Las empresas podrán participar en las reuniones ordinarias con hasta 2 miembros de la empresa. (se exige como mínimo a los participantes de las reuniones, capacidad para tomar decisiones y estar al tanto de las actividades del Consorcio).
- Cada empresa tendrá un voto.
- Las empresas que forman parte del Consorcio podrán renunciar al mismo debiendo previamente liquidar los saldos a favor del Consorcio y el fondo de seguro por retiro.
- Las empresas renunciando no podrán exigir al Consorcio compensación por los desarrollos alcanzados por el mismo, perdiendo asimismo todo derecho al uso de la marca común, nombre del grupo, etc.
- Las empresas son responsables exclusivamente por las operaciones comerciales que puedan concertar y ejecutar a su nombre.

Del grupo "c"

- Las empresas del Grupo deberán realizar el pago de los honorarios del Coordinador, del día 1 al 10 de cada mes, contra presentación de la factura correspondiente, en forma proporcional a la cantidad de miembros.
- Los honorarios del Coordinador incluyen gastos de telefonía celular, acceso a internet de banda ancha y suscripción a una página web sobre licitaciones nacionales e internacionales.
- Los gastos generados en misiones comerciales del Grupo y que favorezcan al resto de los miembros, serán afrontados proporcionalmente por los mismos hasta la suma de US\$ 100.- por misión y por Empresa. En caso de sumas mayores, los miembros que participan de la misión deberán solicitar el consentimiento del resto.
- Proponer el plan de negocios, con su respectivo presupuesto y coordinar su ejecución.
- Convocar a reuniones incluyendo el temario del día y luego redactar la minuta, la cual deberá ser reafirmada la siguiente reunión por el coordinador y los miembros que asistieron.
- Redactar, si así correspondiere, los informes que solicite la Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar (o aquellas que corresponda).
- Participar, si así correspondiere, en las reuniones organizadas por la Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar. (o aquellas que corresponda).
- Representar al Grupo (cuando sus miembros por unanimidad lo decidan) ante entidades del sector pú-

blico y/o privado tanto en el país como en el exterior.

- Participar en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios en representación del Grupo (cuando sus miembros por unanimidad lo decidan).
- Distribuir entre las empresas del Grupo toda la información comercial o de otro tipo que reciba de diferentes fuentes.
- No compartir, con empresas que no pertenezcan al Grupo, la información que se genere a partir de las actividades de
- Salvaguardar los intereses del Grupo y de las empresas que lo integran.
- Realizar un seguimiento de los contactos y clientes de las empresas de que se hayan generado a partir de la actividad de éste, con el objetivo de medir la satisfacción del cliente.
- Se realizará, como mínimo, una vez al mes.
- La presidencia de la reunión estará a cargo del coordinador.
- Las empresas miembro deberán estar representadas por su titular, un directivo o funcionario que acredite capacidad de decisión en nombre de la empresa, para los temas de la respectiva agenda.
- Las empresas podrán participar en las reuniones plenarias con hasta dos representantes.
- Cada empresa tendrá un voto.
- Todas las empresas estarán obligadas a pronunciarse sobre los temas de la agenda, en la misma reunión o, a lo sumo, en la subsiguiente. Su ausencia en esta última, o la falta de pronunciamiento sobre uno o más temas, implicará la aceptación de lo decidido por la mayoría.
- Cuando el tratamiento de uno o más temas no pueda esperar la realización de otra reunión plenaria, el coordinador podrá solicitar a la/s empresa/s que se expidan en forma inmediata sobre el tema en cuestión, hayan estado presentes o no en la respectiva reunión plenaria.
- El Grupo determinará en las reuniones plenarias los temas que quedarán a cargo del coordinador, con facultades para decidir al respecto.
- Las empresas de harán un análisis pormenorizado de las firmas que expresen su intención de sumarse al Grupo.
- El Grupo tendrá en cuenta la trayectoria de sus directivos o titulares, su antigüedad en la actividad, así como también sus características en materia de organización, mercados, experiencia exportadora, procesos productivos, calidad de los productos, además de su solvencia y cumplimiento de las obligaciones fiscales y previsionales.
- Cada miembro someterá a consideración del Grupo los argumentos para vetar el acceso de un nuevo integrante.
- La incorporación de un nuevo miembro deberá contar con la aceptación de todos los integrantes.
- El plazo mínimo de permanencia requerido para un nuevo integrante del Grupo es de 12 meses.
- Independientemente de lo anterior, todas las empresas del Grupo deberán renovar el mes de Octubre de cada año, la permanencia dentro del Grupo para el año entrante.
- Inasistencia a más del 50% de las que se realicen en 12 meses consecutivos.
- Realización de actividades que afecten la imagen del Grupo y/o de alguno/s de sus miembros.
- Incurrir en prácticas desleales de comercio internacional, en el mercado interno o en mercados externos, que afecten a las empresas del Grupo.
- Falta de cumplimiento de los compromisos con clientes del exterior asumidos en forma conjunta por las empresas del Grupo.
- Exportación de productos que no alcancen los niveles mínimos de calidad comprometidos con clientes del exterior, en mercados desarrollados con empresas del Grupo, afectando la imagen del mismo.
- El no cumplimiento de alguna de las obligaciones del punto 0.
- La exclusión de empresas del Grupo será resuelta por unanimidad de los demás miembros en una reunión plenaria del Grupo.
- Si el Grupo realiza una misión comercial en la que participe el coordinador en el ejercicio de sus funciones como tal, los gastos del viaje de este último se repartirán en forma proporcional entre todas las empresas de, viajen o no los empresarios integrantes del Grupo.
- En los casos que el coordinador participe de una misión comercial en representación de la/s empresa/s que no pueda/n asistir el gasto del mismo será cubierto por la/s empresa/s que el coordinador represente.

Del grupo "d"

- El grupo estará abierto a la incorporación de otras empresas mediante su adhesión al presente Reglamento y al Plan de Negocios vigente. Las nuevas empresas deberán hacerse cargo de las modificaciones a realizar en los folletos, CD's, página web y otros materiales de promoción que utilice el grupo.
- El grupo determinará si corresponde que las empresas que se incorporen efectúen un aporte extraordinario para compensar erogaciones realizadas por el Grupo por actividades en curso en las que también participarán dichas empresas.
- Cuando considere la incorporación de nuevas empresas, el Grupo tendrá en cuenta la trayectoria de sus directivos o titulares, su antigüedad en la actividad, así como también sus características en materia de organi-

zación, mercados, experiencia exportadora, procesos productivos, productos, además de la solvencia y cumplimiento de las obligaciones fiscales y previsionales.

- La adhesión de nuevos miembros deberá contar con la aprobación unánime de los miembros del Grupo.

Del grupo "f"

- El Plan de Negocios deberá contar con la aprobación unánime de todas las empresas. El mismo contendrá dos tipos de actividades: las que beneficien a todas las empresas del grupo (denominadas de 1er. Tipo) y las que solo involucren algunas empresas del grupo (2do. Tipo). Si bien se procurará obtener cofinanciamiento para todas las actividades incluidas en dicho plan, todas las empresas deberán comprometer su aporte para las denominadas del 1er. Tipo, aporte correspondiente al 25 % de los honorarios del coordinador transcurridos los 6 primeros meses del contrato acordado por el Organismo que cofinancie el proyecto (Standard Bank), pagadero del 1 al 10 de cada mes. Transcurridos estos 6 meses las empresas se comprometerán a abonar el 50 %, luego el 75 % hasta abonar el importe total de los honorarios del coordinador luego de transcurrido el contrato de financiación del Organismo interviniente.
- El grupo estará abierto a la incorporación de otras empresas mediante su adhesión al contrato constitutivo del mismo, al presente Reglamento, y al Plan de Negocios vigente.
- Las nuevas empresas también deberán hacerse cargo de las modificaciones a realizar en los folletos, CD's, página web u otros elementos del mismo tipo que utilice el grupo. Por último, la nueva empresa estará sujeta a realizar un aporte extraordinario de 300.00 pesos, siempre y cuando las empresas integrantes así lo determinaran, durante los primeros 6 meses en concepto de compensar erogaciones realizadas por el Grupo que serán utilizadas para cubrir actividades en curso (llamadas telefónicas, folletería, etc.) o bien para incorporar a la caja chica del Grupo.
- Se establece un máximo de 7 empresas.
- La vinculación de las nuevas empresas con el Grupo podrá iniciarse por invitación de algún miembro del mismo, previa consulta a efectuar en la reunión del Grupo y siempre y cuando exista conformidad por parte de los integrantes. También podrá realizarse a solicitud de empresas interesadas.
- Cuando considere la incorporación de nuevas empresas, el grupo tendrá en cuenta la trayectoria de sus directivos o titulares, su antigüedad en la actividad así como también sus características en materia de organización, mercados, experiencia exportadora, procesos productivos, productos, además de su solvencia y cumplimiento de las obligaciones fiscales y provisionales.
- La solicitud de incorporación de nuevos miembros deberá ser aprobada por unanimidad en una reunión con presencia de todos los miembros del Grupo. En caso de inasistencia de algunos miembros, se convocará a otra reunión para tratar el mismo tema, en la cual se adoptará una decisión por unanimidad de los presentes, siempre y cuando los mismos representen el setenta y cinco por ciento o más de los miembros del Grupo.
- Inasistencia a las reuniones del Grupo durante dos meses consecutivos, o a más del 50 % de las que se realicen en 12 meses consecutivos.
- Realización de actividades comerciales u otras cuestionables en cuanto a ética comercial que afecten la imagen del Grupo y/o de alguno/s de sus miembros.
- Incurrir en prácticas desleales en el mercado interno o en mercados externos, que afecten a empresas del Grupo
- Falta de cumplimiento de compromisos con clientes del exterior asumidos en forma conjunta con empresas del Grupo. El Grupo determinará las penalidades económicas a establecer con ese miembro de común acuerdo con todos los integrantes del grupo.
- Exportación de productos que no alcancen los niveles mínimos de calidad comprometidos con clientes del exterior, en mercados desarrollados con empresas del Grupo, afectando la imagen del mismo.
- Será resuelta por unanimidad en una reunión de miembros del grupo que cuente con una presencia mínima del setenta y cinco por ciento de las empresas que lo integran.
- Se podrá considerar la existencia de atenuantes y proponer a la reunión de socios antes mencionada que se efectúe un apercibimiento a la respectiva empresa, sin proceder por el momento a su exclusión definitiva.

Del grupo "g"

- El Plan de Negocios deberá contar con la aprobación de todas las empresas. Si bien se procurará conseguir cofinanciamiento para las actividades incluidas en el mismo, todas las empresas deberán comprometer su aporte para las actividades del primer tipo, mientras que en el segundo caso esta obligación alcanzará solamente a las empresas beneficiarias.
- Todas las empresas del grupo tendrán derecho a participar en las actividades del segundo tipo.
- La solicitud de incorporación de nuevos miembros deberá ser aprobada por unanimidad en reunión con presencia de todos los miembros del grupo. En caso de inasistencia de alguno de los miembros se podrá pedir su conformidad por escrito o vía mail.

Del grupo "h"

Toma de decisión

- Para la toma de decisiones en la medida que no se consiga el consenso se hará por votación, teniendo cada empresa un voto.
- Las decisiones que comprometan el otorgar al Grupo las garantías o avales que sean necesarios para obtener la financiación de insumos para exportaciones tendrán que tener la unanimidad de los miembros del Grupos.

Obligaciones de los miembros

- Participar de las reuniones
- Propender al desarrollo de la imagen del grupo en todos los ámbitos posibles.
- Abstenerse de incurrir en prácticas desleales de comercios que puedan afectar a otros miembros del grupo.
- Cumplir con los compromisos contraídos con clientes del exterior.
- Salvaguardar los intereses del grupo y de las empresas que lo integran, en todo momento.
- Acatar lo que resuelven la mayoría en referencia a viajes y actividades de promoción.

Obligaciones del coordinador

- Formular el Plan de Negocios, con su respectivo presupuesto y coordinar su ejecución.
- Convocar a reuniones, redactar una propuesta de agenda, llevar registro de asistentes y el detalle de los resultados alcanzados en cada reunión.
- Redactar los informes que soliciten las instituciones nacionales.
- Distribuir entre las empresas del grupo la información, comercial o de otro tipo que reciba de diferentes fuentes.
- Salvaguardar los intereses del grupo y de las empresas que lo integran.
- Participar de los viajes, misiones comerciales ferias que realice el grupo.

Adhesión

- El grupo estará abierto a la incorporación de otras empresas mediante su adhesión al presente reglamento y al plan de negocios. Las nuevas empresas también deberán hacerse cargo de las modificaciones a realizar en los folletos, CD, páginas web u otros del mismo.
- La vinculación de las nuevas empresas con el grupo podrá iniciarse por invitación de algún miembro del mismo.
- Cuando considere la incorporación de nuevas empresas, el grupo tendrá en cuenta la trayectoria de sus directivos o titulares, su antigüedad, experiencia exportadora, procesos productivos.
- La solicitud de incorporación de nuevos miembros deberá ser aprobada por unanimidad en una reunión en presencia de todos los miembros del grupo.

Del grupo "i"

Fondo operativo común

- Todas las empresas del Grupo harán un aporte mensual al fondo operativo común para cubrir los gastos corrientes de funcionamiento del Grupo (honorarios del coordinador: siguiendo lo estipulado en el contrato con la Fundación Bank Boston; fotocopias, comunicaciones, etc.). El Grupo decidirá en cada período el monto de este aporte.
- En caso de una actividad particular (feria, misión comercial, etc.), el Grupo decidirá su forma de financiamiento.
- El aporte al fondo operativo común deberá ser efectuado entre el 1° y el 10 del mes (vencido).

Compromiso del coordinador

- Proponer a discusión del Grupo un plan de actividades, con su respectivo presupuesto, y coordinar su ejecución.
- Convocar a reuniones, redactar una propuesta de agenda, llevar el registro de asistentes y el detalle de los resultados alcanzados en cada reunión.
- Redactar, si así correspondiere, los informes que solicite la Fundación Bank Boston y la Fundación ExportAr.
- Participar, si así correspondiere, en las reuniones organizadas por la Fundación Bank Boston y la Fundación ExportAr.
- Representar al Grupo ante entidades del sector público y/o privado tanto en el país como en el exterior.
- Participar en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios en representación del Grupo.
- Distribuir entre las empresas del Grupo toda la información comercial o de otro tipo que reciba de diferentes fuentes.

- No compartir, con empresas que no pertenezcan al Grupo, la información que se genere a partir de las actividades de éste.
- Salvaguardar los intereses del Grupo y de las empresas que lo integran.
- Realizar un seguimiento de los contactos y clientes de las empresas del Grupo que se hayan generado a partir de la actividad de éste, con el objetivo de medir la satisfacción del cliente.

Condiciones de admisión para nuevas empresas miembro

- Las empresas del Grupo harán un análisis pormenorizado de las firmas que expresen su intención de sumarse al Grupo. Para ello, les remitirán un cuestionario a los efectos de recabar información.
- El Grupo tendrá en cuenta la trayectoria de sus directivos o titulares, su antigüedad en la actividad, así como también sus características en materia de organización, mercados, experiencia exportadora, procesos productivos, calidad de los productos, además de su solvencia y cumplimiento de las obligaciones fiscales y previsionales.
- El Grupo determinará el aporte que solicitará a las empresas que se incorporen a éste.
- Dicha suma tendrá relación con las actividades en curso y con las realizadas por el Grupo. Además, este aporte se utilizará para efectuar las modificaciones necesarias en los folletos, CD, página WEB u otros del mismo tipo que utilice el Grupo y que se deriven del ingreso de un nuevo miembro.
- Cada miembro del Grupo someterá a consideración del mismo los argumentos para vetar el acceso de un nuevo integrante.
- La decisión sobre la incorporación de un nuevo miembro requerirá la unanimidad de los miembros en reunión plenaria con la presencia del 100% de las empresas que integran el Grupo.
- El plazo mínimo de permanencia requerido para un nuevo integrante del Grupo es de 12 meses.