

# APROXIMACIÓN METODOLÓGICA A ENCUENTROS DE CONCERTACIÓN DE NEGOCIOS ENTRE INDUSTRIAS FASONERAS/MAQUILADORAS Y TOMADORAS DE SERVICIOS

D. Biagetti (i), M. Melaragno (i), M. Possetto (ii)  
 (i) INTI Desarrollo Cadenas de Valor, (ii) INTI Centro Regional San Luis  
 biagetti@inti.gov.ar

## Introducción

El desarrollo parte de problematizar un escenario hipotético de intervención estatal – Ministerio de Producción de la Nación- en el cual empresas industriales oferentes de fason y/o maquila, solicitan asistencia para migrar, diversificar o maximizar la colocación rentable y competitiva de sus servicios. En tal sentido se ideó una metodología experimental –tecnología blanda- a ser aplicada por un equipo técnico *ad hoc*, que guiado por un procedimiento facilitador procura la concertación de acuerdos negociados entre oferentes y tomadores de servicios para sus cadenas de agregación de valor.

La aplicación tiene como destino su transferencia a equipos técnicos estatales intervinientes en la problemática anticipada.

## Objetivo

Desarrollar una metodología de facilitación intermediada para la concertación de negocios entre empresas fasoneras/maquiladoras y tomadoras de estos servicios para sus cadenas de agregación de valor.

## Descripción

### Condicionantes del diseño metodológico

Situados en el escenario anticipado se especificaron los condicionantes de diseño: simplicidad interpretativa y de implementación; pragmatismo; mínimo subsidio externo; inmediatez aplicativa; resultado (materialización de negocios) a corto plazo. Figura 1.



Figura 1: Condicionantes de diseño.

## Secuencia procedimental

Regidos por los condicionantes planteados se estableció una secuencia procedimental de actividades con consignas específicas, que van delineando un camino crítico:

- ✓ identificación y selección de oferentes foco (fasoneros / maquileros);
- ✓ caracterización, armonización y formateo de ofertas de servicios para cada uno;
- ✓ identificación de potenciales tomadores de las ofertas de servicios y caracterización de demanda y demandante;
- ✓ selección de demandantes objetivo;
- ✓ catalogación de ofertas/oferentes y demandas/demandantes;
- ✓ anticipación de información catalogada a las partes;
- ✓ convocatoria estimulada a un encuentro facilitado de concertación de negocios (ronda de negocios);
- ✓ estimulación económica\* genérica y ad hoc a las partes para la concreción de acuerdos de negocios;
- ✓ facilitación de proceso de acoplamiento oferta/demanda hasta materialización y estabilización del vínculo.

(\*) Subsidio directo: logístico, de capital de giro, tecnológico, de garantías, de inversiones adaptativas.

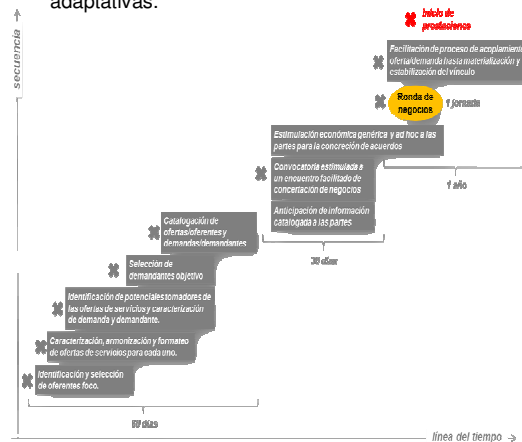


Figura 2: Secuencia procedimental

## Resultados

### Ideograma de la metodología

Como resultante se obtuvo una metodología, que cumple con los condicionantes establecidos y cuya representación gráfica se compone en el ideograma subsiguiente (Figura 3). Este integra de manera figurada la dinámica de las acciones y las partes concurrentes.



Figura 3: Ideograma de la metodología.

## Conclusiones

Aunque la metodología no ha sido aún aplicada no obstante haber partido del requerimiento devenido de una situación real -no expuesta por cuestiones de confidencialidad- a priori se puede concluir, que la facilitación es necesaria al menos para reunir a las partes. En definitiva aquello que intenta resolverse es el *desencuentro oferta-demanda*. Entonces la idea clave emergente es *procurar un encuentro empresarial virtuoso*. En este sentido la implementación metodológica, como una acción del Estado, se constituye en una herramienta para promover la consolidación y desarrollo del tejido industrial.

También resulta esencial en el método la concepción de estímulos externos para superar impedimentos determinantes, a saber:

- ✓ logísticos;
- ✓ de capital de trabajo;
- ✓ tecnológicos;
- ✓ de garantías;
- ✓ de inversiones adaptativas.

En estos aspectos puntualizados será imprescindible considerar mecanismos subsidiarios estatales especializados. También será necesario, que el proceso de facilitación se extienda más allá del acuerdo contractual y prosiga hasta estabilizar el vínculo con una meta precisa de flujo oferta-demanda, que represente un hito para el equilibrio competitivo.

## Bibliografía

Biagetti D. y otros. Matriz de encuentro para negocios inclusivos (soporte digital). Ed. 2015. Instituto Nacional de Tecnología Industrial. Disponible para descarga en <https://www.inti.gob.ar/tecnointi/pdf/TecnoINTI2015.pdf>. ISBN N 978-950-532-259-6.

Biagetti D. y otros. Inclusión económica: una expresión equivocada (soporte digital). Ed. 2016. Universidad Nacional de Villa María. Disponible para descarga en el repositorio institucional de la UN de Villa María. Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional.