

PROGRAMA FEDERAL

Desafío Exportador



Agencia Argentina
de Inversiones
y Comercio Internacional



Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
Argentina

Contenido		Pag.
1.	Descripción general	3
2	Actores y tareas a cargo	3
4.	Empresas y selección de asistentes técnicos	4
5.	Funcionamiento del programa	5
5.1	Diagnóstico de exportación y plan de acción	5
5.1.1.	Descripción	5
5.1.2.	Generación del diagnóstico	6
5.2	Asistencia Inicial (AI)	8
5.3	Asistencia en confección del plan de exportación (APE)	9
5.3.1.	Tratamiento aduanero	10
5.3.2.	Definición de 2 destinos de exportación	10
5.3.3.	Investigación de mercados	11
5.3.4.	Confección de plan de exportación	12
5.4	Asistencia en promoción internacional (API)	14



1. Descripción general

El presente programa está desarrollado para apoyar el proceso exportador de empresas argentinas.

El mismo posee 3 líneas de asistencia, que se implementarán de acuerdo con el perfil y la necesidad de cada una de las empresas beneficiarias del programa.

El programa inicia con un diagnóstico que revelará las instancias en las que se encuentre cada empresa y la elaboración de un plan de acción para la asistencia de cada una de ellas.

Las asistencias que prevé el programa son:

- Asistencia inicial, pensado para empresas en etapa embrionaria de exportación
- Asistencia en confección del plan de exportación
- Asistencia en promoción internacional

2. Actores y tareas a cargo

Los actores que participarán del presente programa son los siguientes:

- Marcelo Yasky, Coordinador general del programa: responsable general del programa
- Mariano Mastrangelo, Coordinador técnico a cargo del seguimiento del programa
- Supervisores: Profesionales a cargo de la supervisión en el desarrollo de lo actuado por los asistentes técnicos
- Asistentes Técnicos: Profesionales a cargo de la asistencia técnica en contacto directo con las empresas
- Empresas: todas aquellas firmas PyMEs inscriptas y beneficiarias del programa
- Entidades locales (entidades provinciales y de CABA, a cargo de la promoción de exportaciones): a cargo de la convocatoria de empresas y asistentes técnicos, asignación de empresas a cada asistente técnico, agrupamiento de empresas afines y supervisión general de asistentes técnicos.

3. Documentos del programa

El apoyo a las empresas se sistematizará a través de una serie de documentos a completar por los asistentes técnicos, los cuales, junto con la supervisión, asegurarán el correcto desarrollo de cada una de las asistencias a prestar a las empresas.

Los documentos estarán disponibles en una plataforma que la AAIICI dispondrá para el programa.

Adicionalmente, existirá un manual de procesos comerciales de exportación en empresas, a fin de que los asistentes técnicos tengan a la mano bibliografía pertinente sobre los negocios internacionales desde la óptica de la exportación. Estos documentos serán complementados por un encuentro de entrenamiento sobre la temática y el funcionamiento del programa.

4. Empresas y selección de asistentes técnicos

Las empresas inscritas en el programa tendrán a disposición un (1) asistente técnico, el cual les prestará asistencia técnica en temas de exportación. En este sentido, finalizada la inscripción las entidades locales (provinciales y de CABA) asignarán a cada asistente técnico a un grupo de hasta 5 empresas.

Adicionalmente, las entidades locales pueden proponer la participación de grupos de empresas, las cuales recibirán las asistencias previstas y tendrán la posibilidad de formar futuros “agrupamientos” de exportación. Estos grupos contarán como una (1) empresa a los fines cuantitativos del programa. Los criterios para postular grupos son:

1. Empresas del mismo sector
- 2- De tamaño similar.
3. Preferentemente con productos/servicios idénticos y/o similares.
4. O con ofertas exportables complementarias.
5. Aprobación manifiesta de las empresas de participar de la asistencia técnica como grupo.

Una vez aprobada la inclusión del grupo por parte de la AAIICI, las entidades locales pueden proceder a la asignación del asistente técnico que llevará adelante el grupo.

Asignadas las empresas a los asistentes técnicos, se procede con la etapa 1 del programa: el diagnóstico de exportación.

Por otro lado, cuando los supervisores del programa identifiquen empresas ya diagnosticadas, podrán proponer su agrupación, con la misma metodología de asistencia anteriormente mencionada.

5. Funcionamiento del programa

5.1. Diagnóstico de exportación y plan de acción

5.1.1. Descripción

La primera parte del programa pretende diagnosticar el estado de situación de las empresas que han ingresado, a fin de prestar el tipo de asistencia en materia de exportación que mejor se ajuste a sus necesidades y posibilidades concretas. Adicionalmente, el diagnóstico generará la información base para aplicar la asistencia que corresponda. El asistente técnico que realice el diagnóstico recomendará las líneas de acción que considere para el caso, que serán validadas por la AAICI. Las líneas de asistencia son:

- Asistencia inicial: AI
- Asistencia en confección del plan de exportación: APE
- Asistencia en promoción internacional: API

5.1.2. Generación del diagnóstico

El diagnóstico se basará exclusivamente en temas relacionados con la exportación, dejando de lado detalles que no hagan al proceso comercial y operativo de la empresa. Para ello, se estandarizará y se pondrá a disposición de cada asistente técnico un cuestionario a aplicar a cada empresa. Los tópicos de análisis son:

Generalidades de la empresa

- Estructura
- Producción
- Comercialización
- Promoción
- Comercio exterior
- Finanzas
- Logística y operativa
- Motivaciones y necesidades de la empresa

Finalizado el relevamiento de datos, el asistente técnico debe crear el diagnóstico descriptivo y crítico, valiéndose de herramientas como la matriz FODA. Adicionalmente, se debe proponer un plan de acción indicando las siguientes líneas de asistencia previstas en el programa:

- Asistencia inicial: AI
- Asistencia en confección del plan de exportación: APE
- Asistencia en promoción internacional: API

Las empresas que reciban asistencia en confección del plan de exportación (APE), pueden solicitar la asistencia en promoción internacional (API) cuando hayan terminado la primera.

El plan de acción debe estar avalado por la empresa y debe contener, además, la predefinición de los productos exportables.

Los modelos de cuestionario, de diagnóstico de exportación y de plan de acción, estarán disponibles en la plataforma del programa. Adicionalmente, se dispondrá de un documento llamado “minuta de reunión” que debe ser completado con un máximo de 24 horas de realizada la primera reunión con la empresa.

Finalizada esta etapa, se avanza sobre la línea de asistencia seleccionada y aprobada por la Agencia.

Tiempo: 30 días

Entregas a la AAICI:

- Minuta de reunión y cuestionario completo a las 24 hs de la primera reunión con la empresa
- Diagnóstico y plan de acción, dentro de los 15 días iniciado el programa
- Minuta de reunión con la empresa sobre presentación de diagnóstico y plan de acción

Diagnóstico de exportación: 30 días

Semana 1 y 2

- > Reunión de diagnóstico con empresa
- > Entrega 1º: minuta + cuestionario completo dentro de las 24 hs de la primera reunión
- > Entrega de diagnóstico y plan de acción

Semana 3

- > Revisión AAICI de diagnóstico/ plan de acción y tipo de asistencia

Semana 4

- > Aprobación de AAICI de diagnóstico/plan de acción
- > Reunión con empresa para presentación de diagnóstico y plan de acción
- > Presentar minuta de reunión de diagnóstico/plan de acción con empresa. Aprobación de minuta por parte de la AAICI

Finalizada la etapa de diagnóstico, las empresas iniciarán la asistencia técnica seleccionada que se describe a continuación.

5.2. Asistencia Inicial (AI)

Las empresas que se encuentren en un estado embrionario de cara a la exportación, de acuerdo con el análisis profesional de los asistentes técnicos, supervisores y coordinador técnico de AAICI, recibirán la asistencia inicial del programa.

La asistencia inicial busca crear las bases para encarar procesos de exportación. Los beneficiados podrán solucionar temáticas consideradas claves para el inicio de las ventas internacionales, por ejemplo, certificaciones y habilitaciones, disponibilidad de productos, etc. La finalidad de la asistencia inicial es que las empresas comiencen a tomar contacto con los procesos de exportación, ajustándolos a sus tiempos y posibilidades.

Dicha asistencia contiene las siguientes actividades:

1. Informe sobre problemáticas a solucionar antes de encarar el proceso de exportación
2. Paquete de videos de entrenamiento ajustados a cada caso
3. Líneas de apoyo públicas relacionadas con las problemáticas a solucionar
4. Contacto con coordinador técnico durante 30 días, para evacuar dudas que se generen

El informe sobre problemáticas a solucionar, las líneas de apoyo públicas y la selección del material de entrenamiento estará a cargo de los supervisores de la AAICI.

Mes 2

Semana 1

> Supervisores de AAICI entregan informe sobre problemáticas a solucionar, programa de apoyo públicos ligados a sus problemáticas y videos de entrenamiento.

Semana 2-3-4

> Asistencia de consultor senior para consultas

3. Asistencia en confección del plan de exportación (APE)

La asistencia se basa en la consecución de una serie de etapas que desembocan en la creación de un plan de exportación.

En esta etapa los asistentes técnicos tendrán una guía práctica de consulta, que servirá para la ejecución del proyecto de manera eficaz. Adicionalmente, se pondrán a disposición en la plataforma del programa una serie de documentos a completar para asegurar un correcto proceso de asistencia.

Las etapas se definen de la siguiente manera:

1. Tratamiento aduanero
2. Definición de dos (2) destinos de exportación
3. Investigación de mercados de destinos
4. Confección de la oferta exportable o plan de exportación

5.3.1. Tratamiento aduanero

Antes de la definición de cada destino, se debe investigar el tratamiento aduanero de exportación de los productos previamente seleccionados. En este sentido, el asistente técnico obtendrá:

- Posición arancelaria de hasta cuatro (4) productos de referencia
- Tratamiento aduanero para cada caso: aranceles, reintegros, plazo de liquidación de divisas y certificaciones.
- Costos de la exportación por simulación de cantidades

En este punto es altamente necesario que los asistentes técnicos tomen contacto con un despachante de aduanas o centro de despachantes de aduana, para la obtención de la presente información.

Para el caso de empresas de servicios, en este punto se debe indagar:

- Aranceles de exportación de corresponder
- Plazo de liquidación de divisas

Tiempo: 7 días. Ver línea de tiempo al final de la descripción de la APE.

5.3.2. Definición de dos (2) destinos de exportación

Luego del relevamiento de información sobre el tratamiento aduanero, se debe proceder a la selección de dos (2) destinos de exportación. Dicha selección se debe basar en una metodología de definición de destino que se indica en la guía práctica.

La metodología puede incluir diferentes variables, no obstante, al menos, se deben tener en cuenta las siguientes:

- Flujo de comercio
- Acuerdos comerciales (acuerdos de doble tributación para servicios)
- Proximidad “logística” (no aplica en la mayoría de los servicios)
- Lazos culturales
- Idioma
- Exigencia comercial
- Variables relacionadas con el sector y la empresa, que ayuden en la selección final del destino
- Selección de destinos y análisis de la permeabilidad legal (barreras no arancelarias, por caso certificaciones)

Tiempo: 21 días, contados desde el inicio de la APE. Ver línea de tiempo al final de la descripción de la APE.

Cantidad de reuniones con la empresa: mínimo una (1) reunión de demostración de resultados y entrega de minuta de reunión a la AAICI con un máximo de 24 horas de generado el encuentro con la empresa.

3. Investigación de mercados

Seleccionados los dos (2) destinos, se debe configurar la investigación de mercado por medios digitales. La investigación debe contener al menos los siguientes datos:

1. Descripción general del destino: provincias, gobierno, tipo de cambio, actualidad económica, etc.
2. Mezcla comercial: información sobre productos, precios, plaza (canales de distribución y listado completo de potenciales compradores) y promoción

3. Conclusiones: datos a tener en cuenta para la confección del plan de exportación.

El contenido de la investigación de mercado debe respetar los parámetros establecidos en la guía práctica. Tiempo: dos (2) meses, con entregas parciales.

Ver línea de tiempo al final de la descripción de la APE.

Cantidad de reuniones con la empresa: mínimo dos (2). Entrega de dos (2) minutas a la AAICI sobre estudios de destinos.

5.3.4. Confección de plan de exportación

Finalizadas las investigaciones de mercado, se debe proceder a la confección de la oferta exportable o plan de exportación. Este punto debe contener al menos:

- Definición de productos de exportación
- Cálculo de precio de exportación para cada producto de referencia (4)
- Selección de canales de venta en destinos y compradores internacionales
- Formas de promoción a poner en marcha, más recomendaciones de ajustes web y de contenido de flyer digital de promoción.
- Monto de inversión
- Tiempos de ejecución

Adicionalmente, se debe incluir un plan de acción para el programa, cuando la empresa esté en necesidad de pasar a la etapa de Asistencia en Promoción Internacional (API)

Tiempo: 15 días. Ver línea de tiempo al final de la descripción de la APE.

Cantidad de reuniones: depende de la cantidad de ajustes a realizar por parte de la empresa sobre el producto. Mínima una (1) reunión de entrega. Adicionalmente, se debe entregar la minuta de la reunión final con la empresa donde se manifieste su opinión sobre lo actuado.

Total de tiempo de la asistencia técnica: 4 meses

Mes 2

Semana 1

- > Presentación tratamiento aduanero

Semana 2

- > Aprobación Tratamiento aduanero

Semana 3

- > Presentación de Definición de Destinos

Semana 4

- > Aprobación de Destinos

Mes 3

Semana 1

- > Reunión con empresa y presentación de minuta con acuerdo de la empresa sobre destinos

Semana 2-3-4

- > Entrega estudio del primer mercado de destino

Mes 4

Semana 1

- > Aprobación estudio de mercado y reunión con la empresa para demostración de resultados, presentación de minuta y aprobación

Semana 2-3-4

- > Entrega estudio del segundo mercado de destino

Mes 5

Semana 1

- > Aprobación estudio de mercado y reunión con la empresa para demostración de resultados, presentación de minuta y aprobación

Semana 2-3

- > Confección del plan de exportación y plan de acción para siguiente etapa de promoción internacional. Entrega de minuta sobre reunión con la empresa

Semana 4

- > Aprobación del plan de exportación y plan de acción. Reunión con la empresa y entrega de minuta de resultados

4. Asistencia en promoción internacional (API)

La asistencia se podrá ejecutar de manera directa, sin pasar por la confección de la oferta exportable, cuando en el plan de acción propuesto luego del diagnóstico, tanto el asistente técnico como la empresa, avalen que ya está preparada para consolidar una oferta exportable debidamente confeccionada. Además de dicho aval, el supervisor revisará en detalle los datos de la empresa, con el fin de analizar si está en condiciones de iniciar por la presente etapa.

Por otro lado, también el técnico que haya realizado la asistencia, cuando el plan de acción así lo haya indicado, puede continuar con la asistencia en la promoción internacional de lo trabajado con la empresa.

En este sentido, se desprenden las siguientes actividades para ambos casos:

A. Tareas del asistente técnico cuando la empresa ingresa a la API inmediatamente después de ser diagnosticada.

En este punto la tarea del asistente técnico deberá:

1. Acordar entre dos (2) y cuatro (4) destinos de exportación (justificar) y generar la revisión y ajuste de oferta exportable (productos, precios, canales y formas de promoción)
2. Adecuar con la empresa las herramientas de muestreo (flyer, catálogo, ajustes web, etc.) hacia los nuevos destinos.
3. Individualizar potenciales compradores de los mercados seleccionados
4. Acordar la línea de tiempo sobre destinos y ponderación de compradores
5. Gestionar la puesta en marcha de la promoción internacional, las tareas mínimas son:
 - Generar reuniones virtuales de negocio
 - Generar reuniones presenciales para, de ser posible, realizar una misión comercial
 - Asistir en los detalles de contratación para actividades de promoción tipo ferias, virtuales o presenciales.
 - Acompañar a las empresas en las reuniones virtuales sólo de ser necesario y a pedido de éstas.

B. Tareas del asistente técnico cuando la empresa ingresa a la API luego de ser asistida en la APE:

En este punto la tarea del asistente técnico deberá:

1. Elaborar, junto con la empresa y bajo su inversión, las herramientas de muestreo (flyer, catálogo, ajustes web, etc.)
2. Acordar la línea de tiempo sobre destinos y ponderación de compradores
3. Gestionar la puesta en marcha de la promoción internacional plasmada en el plan de exportación desarrollado en la asistencia APE, las tareas mínimas son:
 - Generar reuniones virtuales de negocio
 - Generar reuniones presenciales para, de ser posible, realizar una misión comercial
 - Asistir en los detalles de contratación para actividades de promoción tipo ferias, virtuales o presenciales.
 - Acompañar a las empresas en las reuniones virtuales sólo de ser necesario y a pedido de éstas.

Respecto de la generación de reuniones con potenciales compradores del exterior, se espera que sean generadas con las personas que estén en condiciones de tomar decisiones de compra. Para abordarlos, en primera instancia se deberá tomar contacto directo por mail, enviando información de la empresa y sus productos, para luego tomar contacto telefónico para verificar que hayan recibido el mail enviado y generar una reunión solo en caso de demostrar interés concreto en la empresa y su oferta.

Tiempo: 5 meses, cumpliendo las siguientes actividades:

Mes 1: desarrollo de los puntos 1, 2, 3 y comienzo de la generación de reuniones del punto 4.

A partir del mes 2: al menos tres (3) reuniones de negocios concretadas por mes, virtuales o presenciales, o participación en una (1) feria internacional. Las reuniones no son acumulativas.

Cantidad de reuniones con la empresa: al menos una (1) mensual y, a partir del mes 2, entrega de minuta a la AAICI con avances del proceso de asistencia cada 15 días.

Total de tiempo de la asistencia técnica: 5 meses

Mes 1 API

Semana 1-2-3

- > Ajuste y desarrollo de actividades de acuerdo con el tipo de empresa (proveniente de la asistencia APE o de ingreso directo en la presente asistencia). **Inicio de contactos para la generación de reuniones virtuales con compradores.**
Envío de minuta de reunión con la empresa e informe preliminar de promoción internacional.

Semana 4

- > Aprobación

Mes 2 API

Semana 1-2-3

- > Generación de al menos 3 reuniones virtuales con potenciales compradores. Al menos 1 reunión con la empresa para análisis de casos y ajustes. Comunicación permanente con la empresa. A los 15 días de iniciado el mes, envío de minuta con detalles de lo actuado.

Semana 4

- > Envío de informe de resultados de gestión, minuta con comentarios de la empresa y Aprobación de AAICI

Mes 3 API

Semana 1-2-3

- > Generación de al menos 3 reuniones virtuales con potenciales compradores. Al menos 1 reunión con la empresa para análisis de casos y ajustes. Comunicación permanente con la empresa. A los 15 días de iniciado el mes, envío de minuta con detalles de lo actuado

Semana 4

- > Envío de informe de resultados de gestión, minuta con comentarios de la empresa y Aprobación de AAICI

Mes 4 API

Semana 1-2-3

- > Generación de al menos 3 reuniones virtuales con potenciales compradores. Al menos 1 reunión con la empresa para análisis de casos y ajustes.
- > Comunicación permanente con la empresa. A los 15 días de iniciado el mes, envío de minuta con detalles de lo actuado

Semana 4

- > Envío de informe de resultados de gestión, minuta con comentarios de la empresa y Aprobación de AAICI

Mes 5 API

Semana 1-2-3

- > Generación de al menos 3 reuniones virtuales con potenciales compradores. Al menos 1 reunión con la empresa para análisis de casos y ajustes. Comunicación permanente con la empresa. A los 15 días de iniciado el mes, envío de minuta con detalles de lo actuado

Semana 4

- > Envío de informe de resultados de gestión, minuta con comentarios de la empresa y Aprobación de AAICI



Agencia Argentina
de Inversiones
y Comercio Internacional



Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto
Argentina