

## PROGRAMA FEDERAL DE ASISTENCIA TECNICA 2021

### En qué consiste el programa:

- Pone a disposición de cada PyME un profesional calificado para: Formular y ejecutar un plan de negocios internacional a su medida

### A quien está dirigido:

- PyMEs , cooperativas y otras organizaciones con potencial exportador o exportadoras eventuales (empresas)“
- A empresas que mediante un proceso de inversión puedan mejorar su inserción en una cadena de valor con salida exportadora
- A agrupamientos de empresas que, mediante mecanismos asociativos, deseen integrar y potenciar su oferta exportable

### Cómo lo hacemos ?

- Formando un grupo de profesionales en todo el territorio nacional (“asesores técnicos”)
- Desarrollando un sistema público privado de asistencia técnica para el comercio internacional
- Poniéndolo al servicio de las empresas a través del subsidio
- 

### Rol de los Asesores Técnicos:

Apoyar a las empresas en la construcción de capacidades propias de internacionalización.

Brindar asistencia en la formulación de un plan de negocios y en su posterior implementación.

Garantizar la articulación sistemática con la APEX (PROVINCIA) y con la red de asesores técnicos constituida alrededor del Curso Superior de Negocios Internacionales

### Como se instrumenta?

La AAICI Garantiza la coherencia metodológica

- Brinda soporte Capacita y co financia
- Realiza el monitoreo y seguimiento

Las APEX (provincia)

- Coordinan a nivel provincial
- Identifican los actores y socios institucionales
- Apoyan a profesionales y empresas

## Funcionamiento del programa

Se asignan los asesores técnicos a las empresas

### **Diagnóstico de exportación y plan de acción**

La primer parte del programa posee la finalidad de diagnosticar el estado de las empresas que han ingresado al mismo, a fin de prestar el tipo de asistencia en materia de exportación que mejor se ajuste a sus necesidades y posibilidades concretas. El asistente técnico, recomendará las líneas de acción que considere para el caso, las cuales 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
- ✓ Desarrollo de proyectos especiales: DEP

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
- ✓ Desarrollo de proyectos especiales: DEP

**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.

### **Asistencia Inicial (AI)**

Las empresas que se encuentren en un estado embrionario de cara a la exportación, de acuerdo al análisis profesional de los asistentes técnicos, supervisores y coordinador técnico de AAICI, recibirán la asistencia inicial del programa que busca crear las bases para encarar procesos de exportación, 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.

### **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.

Las etapas se definen de la siguiente manera:

- 1- Tratamiento aduanero
- 2- Definición de 2 destinos de exportación
- 3- Investigación de mercados de destinos
- 4- Confección de la oferta exportable o plan de exportación

### **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 ejecutar una oferta exportable que tiene que tener 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 asistente técnico que haya realizado la asistencia técnica, 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 2 y 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. Generar planillas de cotización internacional
4. Individualizar potenciales compradores de los mercados seleccionados
5. Acordar línea de tiempo sobre destinos y ponderación de compradores

6. 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. Generar planillas de cotización internacional
3. Acordar línea de tiempo sobre destinos y ponderación de compradores
4. Gestionar la puesta en marcha de la promoción internacional planificada 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 las mismas sean generadas con las personas que estén en condiciones de tomar decisiones de compra. Para abordarlos, se deberá tomar contacto directo por mail, enviando información de la empresa y sus productos, para luego tomar contacto telefónico para verificar que hayan tomado contacto con el mail enviado y generar una reunión sólo en caso de demostrar interés concreto en la empresa y su oferta.

**Tiempo:**

3 meses, cumpliendo las siguientes actividades:

Mes 1:

- ✓ Empresas que ingresan directo en API luego del diagnóstico: desarrollo de los puntos 1, 2, 3, 4, 5 y comienzo de la generación de reuniones del punto 6.

- ✓ Empresas que ingresan a API luego de ser asistidas en APE: desarrollo de los puntos 1, 2, 3 y comienzo de la generación de reuniones del punto 4.

**Mes 2 y mes 3:** al menos 3 reuniones de negocios concretadas POR MES, virtuales o presenciales, o participación en 1 feria internacional o misión comercial, siempre en los mercados de destino seleccionados en APE o definidos por la empresa cuando ingresa directo en API. Las reuniones no son acumulativas. Cuando el consultor asista a la empresa en participar en ferias o misiones comerciales, éstas serán consideradas como 3 reuniones gestionadas por el asistente técnico.

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