

## Exportar, un camino de desarrollo para las pymes

Las empresas buscan vender sus productos en el exterior por diversas razones, como la **diversificación de mercados, la mejora de la productividad y la competitividad**, y la **reducción de costos de producción**. En última instancia, el objetivo es optimizar precios y aumentar la rentabilidad.

Sin embargo, en este camino se encuentran con numerosos desafíos. Preguntas como "¿está mi empresa preparada para exportar?", "¿cumple mi producto con las condiciones para ser exportado?", "¿cuál es el precio de exportación?", "¿cuál es el destino adecuado?" y "¿por dónde empezar?" son comunes y requieren soluciones claras.

El plan de Asistencia Técnica **PBA EXPORTA** forma parte del Programa Integral de Comercio Exterior e Inversiones del Ministerio de Producción, Ciencia e Innovación Tecnológica de la Provincia de Buenos Aires (Resolución 289/2024). Su objetivo principal es brindar **acompañamiento profesional** a las empresas bonaerenses. Esto incluye desde el proceso de la **primera exportación** hasta la **conquista de nuevos mercados** para aquellas PyMEs que ya poseen experiencia exportadora.

## Características generales

Luego de un proceso de **inscripción y selección**, las PyMEs bonaerenses interesadas en la asistencia contarán con un **profesional de comercio exterior** asignado por la Provincia. Este experto trabajará junto a la empresa durante **cuatro meses**. A través de encuentros virtuales o presenciales, se elaborarán **seis informes técnicos**. Estos informes servirán como base para un **Plan de Primera Exportación** hecho a medida para cada empresa.

## PRIMER INFORME Diagnóstico, Tratamiento arancelario y Precio FOB

Inicialmente, el consultor asignado realizará un **diagnóstico exhaustivo** de la empresa a través de una entrevista en profundidad. Este análisis abarcará el proceso productivo, los canales de comercialización y cualquier experiencia previa en comercio internacional. Para ello, se empleará la herramienta **FODA** (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), evaluando tanto la empresa como los productos o servicios que ofrece. Esto permitirá identificar cuál es el producto con **mayor potencial para la exportación**.

Para iniciar el camino exportador, son esenciales dos datos clave: **Posicionamiento arancelario** de cada producto y **Tratamiento aduanero** de cada posición. El tratamiento aduanero es un desglose técnico de los tributos, cargos, intervenciones, reglas, aranceles, reintegros y medidas para-arancelarias que regulan el ingreso de cada producto a un mercado específico. En el segundo informe técnico se determinarán estas variables, así como el **precio de exportación** del producto, considerando todos los costos asociados a la operación exportadora.

## SEGUNDO INFORME Destinos posibles de exportación

Partiendo de la **posición arancelaria** y tras un exhaustivo **análisis estadístico** de los flujos comerciales, se identificarán los destinos de exportación más adecuados para la oferta de la empresa. Para esta selección se consideran criterios clave como la **cercanía geográfica**, el **PBI per cápita**, la **cuota de mercado** para nuestro país, el **nivel de importación**, los **requisitos de ingreso**, los **lazos culturales** y los **niveles arancelarios**, entre otros.

Esta selección se organiza en una "**Matriz de Selectividad**", una herramienta que reduce la incertidumbre y permite enfocar los esfuerzos en los mercados más estratégicos para los productos de la empresa.

## TERCER INFORME Estudio de mercado sobre un destino posible

Para profundizar en el destino de exportación, el asistente técnico elaborará **un informe de mercado detallado**. Este informe incluirá, entre otros aspectos, un análisis económico, demográfico, de comercio bilateral, del sector y de la competencia.

## CUARTO INFORME Plan de exportación

Este informe final tiene como objetivo principal servir a la empresa como **herramienta para transformar en acciones concretas todo lo planificado previamente**. En él se revisarán las **herramientas de comunicación**, las **planillas de activación y seguimiento de potenciales clientes**, y se elaborará la **propuesta comercial**, la **estrategia de fijación de precios** y un **cronograma de actividades**.

### Recursos de Capacitación en video

- Primeros pasos en la exportación en <https://bitly.nz/zFtFo>
- Marketing Internacional <https://bitly.nz/Uvecg>

### Solicite más información sobre PBA exporta

- Por correo electrónico a [inversionycomex.pba@gmail.com](mailto:inversionycomex.pba@gmail.com)
- Visitando nuestra página web en [https:// www.gba.gob.ar/produccion](https://www.gba.gob.ar/produccion)
- Seguíenos en LinkedIn