

# CAPACITACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES AGRÍCOLAS

## RESUMEN

## Antecedentes

Uno de los objetivos que busca alcanzar la ALADI consiste en lograr un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales que se suscriben al amparo del Tratado de Montevideo 1980 y que permiten el acceso preferencial a los mercados de los países miembros y los correspondientes beneficios arancelarios. En la actualidad, el 75% de los bienes que se comercializan en la región se encuentran libres del pago de aranceles. Sin embargo, por múltiples razones, el grado de utilización de los beneficios otorgados por los acuerdos es relativamente bajo.

Es una realidad que los emprendimientos económicos más dinámicos en la región tienen su base en las PyMES, cuya participación todavía marginal en las relaciones productivas requiere un constante esfuerzo en cuanto a los impulsos y apoyo para promover políticas de inclusión, y ampliar el conocimiento de condiciones de acceso a los mercados externos, que permita a estos emprendimientos de la región enfrentar los desafíos en el camino hacia un nuevo estilo de desarrollo en el ámbito de la integración.

En este contexto, la ALADI ha impulsado la iniciativa conjunta con la Oficina del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura –IICA-, en Uruguay, a través del programa de **capacitación para la internacionalización de las Pymes agrícolas**, cuyo objetivo es llegar a la mayor cantidad de personas, a través de conferencias virtuales, con información útil sobre aspectos que las pymes agrícolas requieren conocer para iniciar un proceso de comercialización de sus productos en el mercado regional, en temáticas como preparación para la exportación, adaptación al mercado, normas reguladoras, requisitos de acceso y costos, entre otros, que constituyen instrumentos importantes para la internacionalización de productos. Las conferencias estuvieron orientadas a actores del sector público, privado y académico, vinculados con este tema.

El propósito también se orientó a fortalecer las capacidades de asociaciones y cooperativas de pequeños productores agrícolas de la región, con miras a incentivar y apoyar su actividad, dándole énfasis a las PyMES, cooperativas y asociaciones de productores de la agricultura o producción familiar.

## RESUMEN DE CONFERENCIAS VIRTUALES ALADI - IICA

Desde mayo hasta octubre de 2019 se realizaron seis conferencias web.

El día 24 de mayo se realizó la primera conferencia web, con el título “**Preparándose para exportar**”, y estuvo a cargo de Adriana Campos, Gerente del Programa de Comercio Internacional e Integración regional del IICA. Tuvo como objetivo introducir a los participantes en aspectos claves que se deben tener en cuenta a la hora de exportar, muchos de los cuales se fueron desarrollando luego, a lo largo del ciclo. Asimismo, buscó estimular a los participantes a realizar una autoevaluación de sus capacidades para exportar.

La Segunda videoconferencia virtual se realizó el día 27 de junio, con la presentación “**¿Cómo adaptar su producto al mercado?**” y estuvo a cargo de Alejandra Díaz, Especialista Internacional en Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de los Alimentos del IICA, quien abordó la temática en dos partes. La primera se enfocó en que el participante cuente con información para desarrollar un plan de producción que le permita asegurar que su negocio tenga la capacidad de producir los bienes o servicios que el mercado demanda, describiendo también las etapas claves para planificar la producción, así como los elementos a tomar en cuenta para la toma de decisiones a nivel de procesos productivos. En la segunda parte, la expositora profundizó la información y compartió ejemplos concretos respecto a la adaptación del producto para la exportación.

El día 25 de julio, tuvo lugar la tercera videoconferencia virtual con la presentación “**¿cómo identificar e interpretar las normas reguladoras del comercio?**”. En esta instancia, Leandro Mesías, de la Secretaría General de la ALADI, explicó las condiciones de acceso a mercados, abordando la temática en dos etapas, la primera se enfocó en el marco teórico y la importancia de las Medidas No Arancelarias en el comercio internacional, brindando a los participantes los fundamentos básicos para la identificación de las mismas; y en la segunda etapa, profundizó en la parte práctica y el uso de la base de datos disponible en la ALADI (SICOEX), la manera de acceder a la información y realizar las consultas de su interés.

El día 29 de agosto, se realizó la cuarta videoconferencia virtual, continuando con los temas vinculados a las **condiciones de acceso a mercados para los productos agrícolas de la región**, estuvo a cargo de Sandra de León, funcionaria técnica de la Secretaría General de la ALADI, quien presentó los conceptos básicos relacionados con los Requisitos de Acceso exigidos por los países miembros de la ALADI, tales como los aranceles, las medidas arancelarias y las normas que regulan el comercio exterior de los países de la región, así como los beneficios arancelarios contenidos en los acuerdos registrados al amparo del Tratado de Montevideo 1980. En esta sesión se trató sobre la importancia de los Acuerdos comerciales y los beneficios que se otorgan para la reducción o eliminación de los aranceles de importación, la aplicación de las preferencias arancelarias y las reglas de origen que deben cumplirse para beneficiarse de dichas preferencias. Finalmente, se mostraron en la página web de la Secretaría las diferentes consultas que los usuarios pueden realizar en el Sistema de Información de Comercio Exterior (SICOEX) como instrumento de apoyo a su estrategia de exportación.

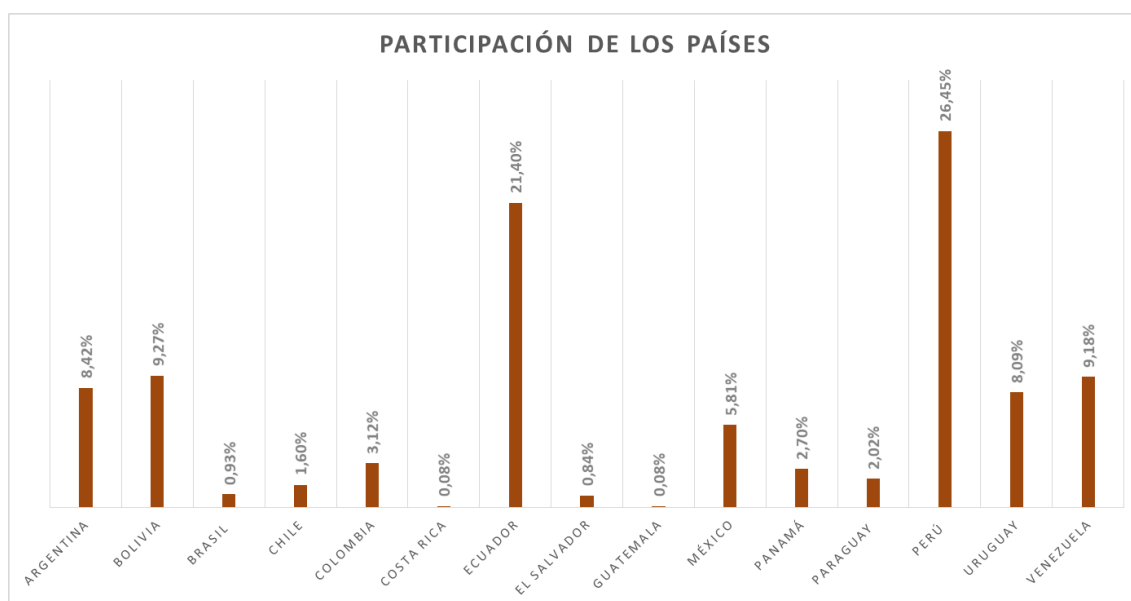
La Quinta videoconferencia virtual tuvo lugar el día 26 de septiembre. En esta sesión, que estuvo a cargo de Dominique Villeda, consultora del IICA en comercio internacional, se abordaron los elementos a considerar para **Definir los precios para la exportación**. En ese contexto se trató sobre los costos en el proceso de exportación, tales como los vinculados a la preparación y manejo, empaque y embalaje, y adaptación del producto. Asimismo, se hizo referencia a otros aspectos importantes tales como los precios de la competencia, el margen de comercialización, la definición de la estrategia, los incoterms y la elaboración de una oferta comercial internacional.

El día 29 de agosto, la Sexta videoconferencia virtual estuvo a cargo de Daniel Rodríguez, técnico del IICA, quien presentó el tema **Preparándose para negociar con el comprador en el extranjero y** abordó los elementos a considerar para definir la estrategia que permita enfrentar con éxito los procesos de negociación con compradores en el extranjero.

### Participación de los países

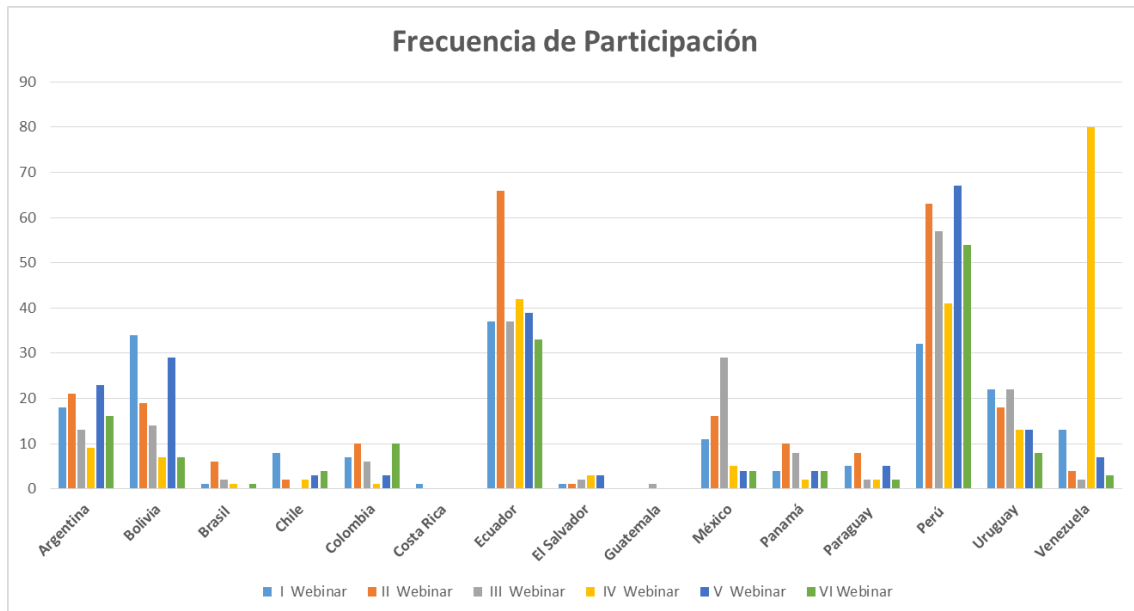
Durante la realización del ciclo de conferencias virtuales se contó con la participación de varios países de la región y su nivel de participación se describe a continuación

**Grafico 1 Países y frecuencia de participación**



El gráfico 1 muestra que fueron 15 los países que participaron a lo largo de las 6 conferencias durante el año y, asimismo, se puede observar que existe una frecuencia mayor en países como Ecuador y Perú, seguidos por Bolivia, Argentina, Uruguay, México y Venezuela.

**Gráfico 2 Porcentaje específico de participación de los países**



Este gráfico es importante, ya que además de especificar el porcentaje de participación de cada país, también plantea el desafío de ampliar la difusión de estas capacitaciones, así como también la necesidad de identificar los contenidos que respondan a los intereses de las PyMES de la región.

**Cierre de la edición 2019 del programa “Capacitación para la internacionalización de las Pymes agrícolas”, organizado por el IICA y la ALADI**



*De izquierda a Derecha Alejandra Sarquis, Representante del IICA Uruguay, Alejandro De La Peña Navarrete, Secretario General de la ALADI, Silvia Espíndola, Subsecretaria de Cooperación, Asistencia Técnica y Apoyo a los PMDER de la ALADI*

El día 6 de noviembre en la sede de la ALADI, se llevó a cabo el taller presencial de cierre del ciclo de Conferencias virtuales, como la culminación de la serie de capacitaciones desarrolladas a lo largo de este año. El Secretario General de la ALADI, Alejandro de la Peña Navarrete, y la Representante del IICA en Uruguay, Alejandra Sarquis, dieron la bienvenida y resaltaron la importancia del trabajo conjunto de ambas instituciones, dirigido a la capacitación de las PyMES agrícolas de la región, con el objetivo de lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales que se suscriben en el marco de la ALADI y que permiten el acceso preferencial a los mercados de los países miembros.

El seminario presencial, contó con la asistencia de 24 participantes de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, en su mayoría representantes de asociaciones de PyMES y Cooperativas de producción. En esta ocasión, los técnicos del IICA y de la ALADI disertaron sobre aspectos relevantes de la política comercial agrícola de los países latinoamericanos, y llevaron a cabo un resumen de los seminarios web que fueron presentados a lo largo del año por ambas instituciones a una audiencia virtual de más de 1200 participantes de toda la región.



*Participantes del Evento de cierre en la sede de la ALADI, el 6 de noviembre de 2019*

Por su parte, los participantes emplearon los conocimientos adquiridos a través de un taller interactivo que, mediante ejercicios y aplicación práctica, ofreció una síntesis de los contenidos impartidos, de utilidad para la internacionalización de los productos nacionales de las PYMES agrícolas en la región. ([Testimonios Taller Presencial](#))

### **Conclusiones finales**

El alto nivel de interés que el ciclo de capacitaciones generó en los participantes, lleva a concluir que el objetivo de difusión de las herramientas de comercio, constituye un aporte muy importante para la internacionalización de los productos nacionales de las PYMES agrícolas en la región.

La ALADI valora enormemente la asociación alcanzada con el IICA para continuar su propósito y compromiso con el impulso a los pequeños y medianos productores regionales, brindando herramientas que les permitan aprovechar con éxito las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales y los procesos de integración. En este sentido, dados los resultados y aceptación, este proyecto conjunto, que ha iniciado este año, pretende continuar el próximo, para lo cual se están definiendo los temas que se abordarán en el ciclo del año 2020.

---