



# **Plataformas de Exportación: Una estrategia Innovadora**

Frank Lam  
III Feria Agroalimentaria  
Santo Domingo, República Dominicana  
Abril 2011



**“Las exportaciones agrícolas no garantizan las prosperidad, pero no podemos tener prosperidad en la agricultura sin exportaciones”**

Bruce Knight, USDA



**El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) es un organismo especializado del Sistema Interamericano, cuyos fines son estimular, promover y apoyar los esfuerzos de sus Estados Miembros para lograr el desarrollo agrícola y el bienestar de las poblaciones rurales.**



**Amplio  
conocimiento de la  
realidad agrícola y  
el sector rural en las  
Américas**

**Flexibilidad para mover  
recursos entre los países  
y regiones**

## **Principales Ventajas Competitivas**



- Sede Central: San José, Costa Rica
- Oficinas en cada uno de sus 34 Países Miembros y oficinas en Miami, EUA y Madrid, España



# Programa Agronegocios y Comercialización (Miami, Florida)



# Fortalecimiento de la Capacidad Empresarial y Exportadora

**Evaluación de la Capacidad Exportadora**

**Plataformas de Exportación**

**Programa de Fortalecimiento Empresarial**

# Evaluación de la Capacidad Exportadora

- Instrumento diseñado para evaluar el grado de preparación para exportar de las empresas
- Identificar los componentes a fortalecer en la empresa antes de exportar
- Basado en los requisitos y los conocimientos que deben conocer las empresas para exportar directamente (por medio de agentes o distribuidores)

# Plataformas de Exportación

Incrementar y diversificar el volumen y valor de las exportaciones agrícolas a mercados definidos

Capacitación  
en Negocios  
Internacionales

Validación de  
Productos

Misión  
Comercial



# Plataformas de Exportación

- Metodología canadiense
- Ocho módulos de capacitación
- Duración: un día por módulo
- Un módulo cada tres semanas
- Capacitación práctica
  - Estudios de casos
  - Trabajos en grupo
  - Conferencistas invitados

# Plataformas de Exportación

1. Preparándose para exportar
2. Plan de negocios para exportar
3. Evaluando las oportunidades para exportar (plan de mercadeo)
4. Cómo adaptar sus productos para el mercado destino (requisitos para ingresar al mercado )
5. Cómo cerrar el negocio (preparación para la negociación)
6. Formas de pago (plan financiero)
7. Cómo realizar su plan de negocios para el mercado seleccionado
8. Ejecutando su plan de negocios

# Plataformas de Exportación



**Mercado de EEUU, Canadá y Francia**

# Plataformas de Exportación

**18**

Plataformas de  
Exportación  
realizadas entre  
2004 - 2011

Más de

**200**

Productos frescos  
y procesados

Más de

**350**

Empresas  
agrícolas  
beneficiadas

# Plataformas de Exportación



# Plataformas de Exportación

## ■ Conformación de un **Comité Nacional**

- Sector público
- Sector privado
- Donantes

## ■ Funciones

- Difundir el programa y asegurar el financiamiento
- Seleccionar el mercado (misión o feria comercial)
- Apoyar en la selección de las empresas
- Apoyar el desarrollo del programa
- Asegurar la sostenibilidad

# Fortalecimiento Empresarial




# Fortalecimiento Empresarial

- Programa de Capacitación (IICA-FAO):
  1. Sistema agroproductivo, cadenas y competitividad
  2. Organización de agronegocios y asociatividad
  3. Planificación aplicada a los agronegocios
  4. Mercadeo efectivo de los agronegocios
  5. Aspectos financieros de los agronegocios



## Programa Agronegocios y Comercialización

5757 Blue Lagoon Drive  
Suite 200  
Miami, Florida 33126

 305.2609010  
[frank.lam@iica.int](mailto:frank.lam@iica.int)