

Buenos Aires

la ciudad **produce y exporta**

Año III, n° 109

1 de diciembre de 2003

HERRAMIENTAS PYME

- * **Capital PyMEs 10%:** créditos de hasta \$ 50.000 para micro, pequeñas y medianas empresas al 10% anual fijo en pesos. Para PyMEs ubicadas en la Zona Sur de la CBA créditos de hasta \$ 75.000 al 8% anual fijo. Escribir a dgind@buenosaires.gov.ar.
- * **Misiones comerciales:** rondas de negocios con contrapartes empresarias en Brasil, Chile, España, Israel, Perú, Colombia, Ecuador, México, Cuba y Sudáfrica. Escribir a misionescomerciales@buenosaires.gov.ar.
- * **Trabajo Territorial y Vinculación Empresarial:** mediante la visita a empresas se trabaja en la detección de necesidades particulares y en la vinculación entre firmas con el objetivo de generar oportunidades de negocios. Escribir a dgind@buenosaires.gov.ar.
- * **Red Export:** la red de exportadores de la CBA. Escribir a redexport@mercadoba.gov.ar.
- * **Capacitación para PyMEs:** cursos sobre temas vinculados con aspectos tecnológicos y del comercio exterior especialmente pensados para PyMEs. Escribir a dgind@buenosaires.gov.ar.

mercadoba

www.mercadoba.gov.ar

redexport

Buenos Aires

redexport.mercadoba.gov.ar

CALENDARIO 2004 DE MISIONES COMERCIALES

La Dirección General de Industria y Comercio del GCBA ha trabajado activamente en el fomento de la inserción internacional de las PyMEs porteñas: desde 2001 ha venido desarrollando misiones comerciales a diferentes mercados del mundo. Hasta el momento, se realizaron tres misiones comerciales a San Pablo (Brasil), una a las ciudades de Beijing, Shangai (China) y Singapur, dos a México DF, tres a Santiago de Chile, y una a Lima (Perú), una a Quito y Guayaquil (Ecuador) y una a Caracas (Venezuela).

Las misiones comerciales constituyen una herramienta fundamental para el desarrollo del perfil exportador de las PyMEs que les permita avanzar en la internacionalización de sus productos. Hasta 2003 inclusive, el calendario de misiones estuvo principalmente dirigido a desarrollar este tipo de actividades en los mercados latinoamericanos, respondiendo al interés y las necesidades de las PyMEs porteñas.



A partir del año próximo, es intención de la Dirección General incorporar al esquema de trabajo nuevos destinos: **Europa, Estados Unidos, Medio Oriente y África.** Asimismo, se continuará y profundizará el trabajo que se ha venido realizando en América Latina. De esta manera, el calendario preliminar de misiones comerciales programadas para 2004 es el siguiente:

- * **Marzo:** cuarta misión comercial a San Pablo (Brasil).
- * **Abril:** cuarta misión comercial a Santiago de Chile (Chile).
- * **Mayo:** primera misión comercial a Barcelona (España) y primera misión comercial a Israel.
- * **Junio:** segunda misión comercial a Lima (Perú).
- * **Julio:** primera misión comercial a Colombia o segunda misión comercial a Ecuador.
- * **Agosto:** tercera misión comercial a México DF (México).
- * **Septiembre:** primera misión comercial a Nueva York (EE. UU.).
- * **Octubre:** primera misión comercial a La Habana (Cuba).
- * **Noviembre:** quinta misión comercial a Santiago de Chile (Chile) y primera misión comercial a Sudáfrica.

La preparación para cada una de las misiones comerciales lleva aproximadamente tres meses, durante los cuales la Dirección General brinda a las firmas charlas preparatorias acerca de las características de los mercados de destino, de sus respectivas operatorias comerciales y el tratamiento arancelario de cada uno de los productos de las firmas; como así también información acerca de aspectos culturales e idiosincrásicos que, en numerosas ocasiones, resultan definitorios para el éxito de las reuniones.

Para más información escribir a misionescomerciales@buenosaires.gov.ar o llamar al 4323-9833.

NEWSLETTER DEL GPE DE SOFTWARE EDUCATIVO

EDUTECH es el primer Grupo de Producción y Exportación (GPE) dedicado al e-learning y al desarrollo de tecnologías educativas, y el cual se encuentra conformado por cinco pequeñas y medianas empresas de la Ciudad de Buenos Aires: El Príncipe.com, la Escuela Argentina de Negocios, Lapasoft, Maneffa, González y Asociados y Netk S.R.L. Asimismo, el GPE lleva adelante una serie de tareas de manera conjunta con la Dirección General de Industria y Comercio del GCBA y es auspiciado por la Asociación de Entidades de Educación a Distancia y Tecnologías Educativas de la República Argentina (EDUTIC).

Este pequeño conglomerado de PyMEs porteñas cuenta con una oferta exportable por demás interesante: herramientas abiertas, contenidos educativos, software de gestión y administración, bases de datos de RR.HH., desarrollo de producciones audiovisuales y multimedia "a medida" para capacitación, redes de datos y seguridad para e-commerce, entre otros.

Para completar el desarrollo de su imagen corporativa y con el objetivo de establecer una comunicación activa, EDUTECH ha lanzado su newsletter mensual con información relevante sobre el sector en general y novedades de las empresas del GPE.

Para más información visitar www.edutechonline.com o escribir a info@edutech.com.