

ARGENTINA EXPORTA

ESTRUCTURA Y AVANCES

Septiembre 2019



Ministerio de Producción y Trabajo
Presidencia de la Nación



Argentina Exporta

Es el plan del gobierno nacional que organiza la política exportadora del país, ubicándola como el eje central de la política productiva.

- Exportar es la vía para lograr crecimiento a largo plazo, el desarrollo de la innovación y la generación de empleo de calidad

META 2030

Triplicar el volumen de exportaciones

Buscamos transformar el perfil exportador del país

Argentina se orientó al mercado interno durante muchos años, en detrimento de las exportaciones

- Las exportaciones de bienes cayeron un 32% en valor y un 18% en cantidades (2011-2015)
- El número de empresas exportadoras de bienes cayó un 25% (2011-2015)

Al desconectarse del mundo, Argentina descuidó la construcción de capacidades e infraestructura para exportar

- Las **empresas** no desarrollaron prácticas críticas para el negocio exportador como adaptar el diseño, mejorar la calidad y modificar el marketing
- El **entorno competitivo** no brindó servicios básicos de soporte a la exportación como una logística eficiente, una burocracia expeditiva, acuerdos comerciales y un sistema nacional de calidad articulado

No elegimos
sectores:
todos tienen
**potencial
exportador**

La agregación de valor a través de la **diferenciación de productos** brinda oportunidades para exportar, aun con salarios elevados

- Permite evitar la competencia por precio con países de bajos costos laborales

Esta oportunidad está abierta en **todos los sectores**

- A través del diseño, la customización o la tecnología, apoyándose en la calidad como característica indispensable

Argentina Exporta aborda de forma
**transversal los ejes de la competitividad
sistémica** para desplegar el potencial
exportador de las PyMEs en toda la
economía

Trabajamos en cada eje de la competitividad sistémica

Priorizando políticas y esfuerzos de gestión orientados hacia el desarrollo de nuestro potencial exportador

1. Mejorar acceso a mercados

2. Facilitar el comercio

3. Aumentar el financiamiento

4. Promover la calidad

5. Acompañar a las empresas

1. Mejorar acceso a mercados

Favorecer las condiciones con las que nuestros productos llegan al exterior, negociando con otros países y promoviendo la reducción de costos logísticos

No se realizaron acuerdos comerciales y se descuidó la eficiencia logística, por lo que perdimos mercados para nuestras exportaciones

- Tenemos acuerdos comerciales con menos del 10% del PBI mundial
- El costo portuario de un contenedor en BA en 2015 era un 130% más que en Santos, Brasil

Líneas de acción:

- a. Negociaciones internacionales
- b. Logística y transporte

Mejorar acceso a **mercados**

a. Negociaciones internacionales

- **Planteamos una agenda ambiciosa de acuerdos que incluye UE, EFTA y Canadá**

Ratificación del acuerdo con Chile (ene-19)

- **Abrimos más de 160 mercados agroindustriales**

Últimas aperturas: cerezas a China (nov-18); limones y pomelos a Vietnam y limones, chia y huevos a India (feb-19)

- **Interacción con el sector privado**

Próximos pasos: plataforma para la coordinación de negociaciones internacionales

b. Logística y transporte

- **Inversión en infraestructura**

Puertos y accesos portuarios en BA, Rosario, B. Blanca

Terminal de Cargas Aéreas Ezeiza

Próximos pasos: licitación del puerto de BA

- **Nueva regulación para reducción de costos**

Nuevo marco normativo y 15.000 km habilitados para bitrenes y escalables

Reglamentación de Open Access ferroviario (nov-18)

- **Interacción con el sector privado**

Lanzamiento de la Mesa Logística (dic-18)

2.Facilitar el comercio

Simplificar procesos para garantizar que el Estado no sea un obstáculo para exportar

El estado generaba obstáculos administrativos para exportar

- La facilitación de comercio puede reducir un 13% los costos comerciales (OMC)
- Por ej., un certificado de Importación Temporal tardaba más de 6 meses en expedirse

Líneas de acción:

- a. VUCE**
- b. Exporta Simple**
- c. Institucionalidad**

Facilitar el **comercio**

a. VUCE

- **Busca brindar al usuario un servicio ágil para toda la operatoria comex**

Lanzamiento (dic-18)

Próximos pasos: integración con Aduana para primeras operaciones

- **Tracciona la simplificación en Aduana y terceros organismos**

Apoyada por una agenda de simplificación interna en organismos como Aduana y SENASA

b. Exporta Simple + otros regímenes

- **Exporta Simple**

Próximos pasos: versión 2.0 (incluye participación de Aerolíneas Arg. y Correo Arg.)

- **Regímenes de importación para exportación**

Importación temporaria más simple y rápida

Proximos pasos: ampliación de límites a régimen de couriers

Próximos pasos: simplificación del drawback

c. Institucionalidad

- **Implementación del Acuerdo de Facilitación Comercial (OMC)**

Creación del Consejo Nacional de Facilitación Comercial

3. Aumentar el financiamiento

Potenciar el uso de instrumentos financieros orientados a la exportación, con requisitos accesibles

El bajo desarrollo financiero del país repercute sobre el financiamiento exportador

- Poco crédito para los exportadores, especialmente destinado a PYMES
- Instrumentos financieros y seguros específicos para la exportación poco desarrollados

Líneas de acción:

- a. Crédito para PyMEs exportadoras
- b. Nuevos instrumentos financieros

Aumentar el **financiamiento**

a. Crédito para PyMEs

- **Prefinanciación (+250 millones de USD otorgados bajo línea Argentina Exporta)**
Lanzamiento (oct-18)
Subsidio 1% (feb-19)
- **Garantías para PYMES**
Cambio regulatorio (jul-18) y desarrollo de las SGR
Lanzamiento (oct-18) y **desarrollo del FOGAR**

b. Nuevos instrumentos financieros

- **Proximos pasos:**
Internacionalización del FOGAR
Seguros de crédito para la exportación
- **Necesidades a mediano plazo:**
Agencia de crédito exportador
Instrumentos customizados a especificidades sectoriales

4.Promover la **calidad**

Garantizar la calidad que exige el mundo a través de cambios en las prácticas productivas y el soporte del Sistema Nacional de Calidad

Necesitamos que los productos argentinos logren calidad internacional

- El Sistema Nacional de Calidad no trabajaba de forma coordinada
- Las empresas no siempre encuentran un sistema de calidad que las apoye

Líneas de acción:

- a. Sistema Nacional de Calidad**
- b. Infraestructura de calidad**
- c. Promoción de la calidad**

Promover la **calidad**

a. Sistema Nacional de Calidad

- **Relanzamos el SNC para coordinar a sus integrantes y alinear la política de calidad a la estrategia exportadora**

Nueva estructura (nov-2018)

Próximos pasos: Nuevo Consejo Nacional de Calidad (abr-19)

Próximos pasos: Plan Anual de Calidad 2019 (abr-19)

b. Infraestructura de calidad

- **Fortalecemos las capacidades ensayo, calibración y certificación**

Próximos pasos: Relevamiento de laboratorios a nivel nacional (ya comenzamos con redes de INAL, INTA, INTI, SENASA y MECCYT)

Próximos pasos: Plan de acreditación de 100 laboratorios vinculados a la exportación

c. Promoción de la calidad

- **Trabajamos para potenciar la calidad en las empresas**

Paquetes de apoyo sectorial: (ej. FDA en Alimentos, eficiencia energética en Textiles)

Próximos pasos: plataformas de interacción con privados (barreras no arancelarias y Foro de Expertos de Calidad)

Próximos pasos: financiamiento de certificaciones y línea de acreditación

5. Acompañar a las empresas

Poner los instrumentos del Estado al servicio de las empresas en su desafío de internacionalización

El Estado no apoyaba a las empresas en las transformaciones que se requieren para exportar

- El eje central de la promoción comercial era la asistencia a ferias, sin resultados efectivos
- Las empresas demandan más capacitación en temas de comercio exterior
- Las empresas no conocen los instrumentos que ofrece el Estado para apoyar a los exportadores

Líneas de acción:

- a. Promoción comercial**
- b. Capacitación**
- c. Difusión**

Acompañar a las **empresas**

a. Promoción comercial

- **Plan de promoción y acompañamiento 2019 (dic-18)**

Asistencia integral y a medida de la empresas

Esperamos dar asistencia a 7500 empresas en 2019 (+40% vs. 2018)

- **Plataforma de oferta exportable Buy Argentina (mar-19)**

Vidriera de la oferta exportable argentina al mundo

Servicios de acceso a inteligencia comercial y oportunidades detectadas por el sector público

b. Capacitación

- **Capacitación con cámaras**

Aprovechamos su capilaridad para llegar a las empresas con más y mejores capacitaciones sobre comercio exterior

Primer caso: capacitación con CAME en Entre Ríos, Chaco, Misiones y Bs As

- **Proximos pasos: Crédito fiscal para capacitaciones de comercio exterior**

Para financiar módulos replicables de Buenas Prácticas Exportadoras

- **Proximos pasos: Plan Nacional de Capacitación en Comercio Exterior**

Formación de recursos humanos altamente capacitados para consultoría en comercio exterior

c. Difusión

- **Regional**

Continuamos en 2019 con los Encuentros Regionales

Sumamos eventos “Tu Ciudad Exporta”

- **A través de cámaras**

Las cámaras brindan sus redes para acercar el material más adecuado a cada empresa

Estamos generando contenidos de difusión más claros y efectivos

- **General**

Estamos optimizando la difusión para llegar a cada público con información relevante

El sector privado y las provincias participan de Argentina Exporta



Nación

Priorización de políticas y esfuerzos de gestión hacia la exportación

- Reorienta recursos del gobierno nacional para favorecer la exportación



Nación + Provincias + Privados

Espacios institucionales de coordinación

- Pone en común información para establecer prioridades
- Coordina recursos para realizar proyectos conjuntos

Principal espacio: **MESA EXPORTADORA**
Gobierno nacional + cámaras de cúpula empresaria



Argentina Exporta busca establecer una relación madura de **cooperación público-privada** para generar **consensos y compromisos** en la elaboración e implementación de **estrategias de inserción internacional**

Estrategias de internacionalización

Definición de estrategias sectoriales de inserción internacional

- En cada sector, se buscará consensuar y explicitar una estrategia de inserción internacional consensuada entre el sector público y el privado

Capacitación en estrategias sectoriales de inserción internacional

- Elaboración de guía de elaboración de estrategia sectorial
- Capacitación a cámaras sectoriales
- Capacitación a gobiernos provinciales
- Monitoreo de implementación de estrategias sectoriales y regionales



EJE SECTORIAL

INSERCIÓN INTERNACIONAL



Ministerio de Producción y Trabajo
Presidencia de la Nación

El eje sectorial define **estrategias de inserción internacional**



Consensuadas con **el sector privado** a partir de cuestionarios Argentina Exporta



Acordadas con **otras áreas de gobierno pertinentes**, entre ellas

- AAICI
- INTI
- Secretaría de Industria
- Plan Nacional de Diseño
- Secretaría de Alimentos y Bioeconomía
- SEPyme



Apoyados en la **mejora de la competitividad** a través de la calidad

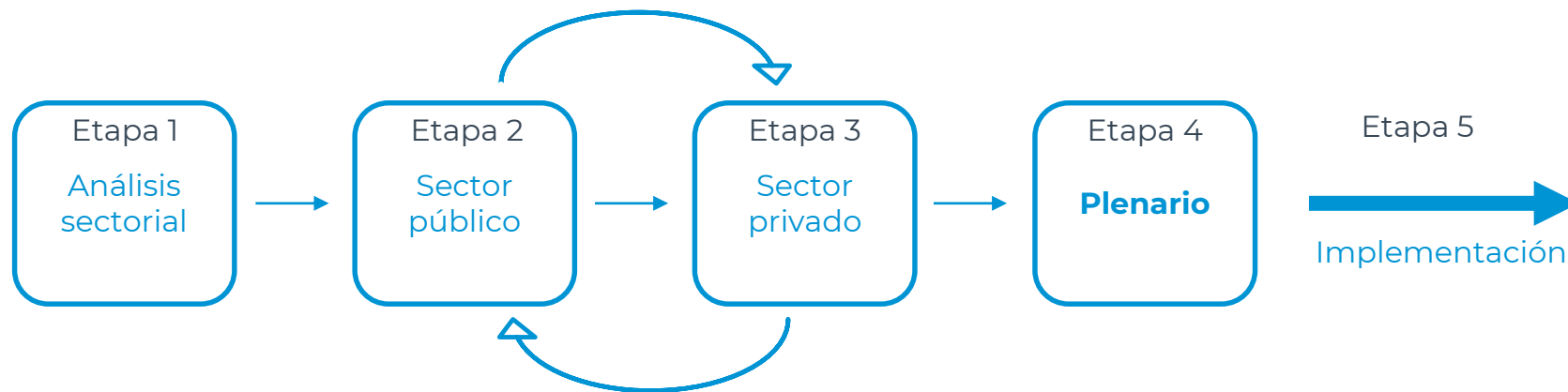


Construidas a partir de la **organización de las políticas y herramientas** disponibles

Trabajamos con
una estrategia
sectorial de **4**
componentes

1. Identificación y priorización de segmentos con potencial exportador e identificación de actores
2. Priorización de mercados para tales segmentos
3. Establecimientos de ejes estratégicos y líneas de acción que afecten a la inserción internacional
4. Consenso de proyecciones de incremento de exportaciones

La **metodología de trabajo** para la estrategia tiene 4 etapas



- Panorama comercial
- Diagnóstico del sector
- Identificación de actores
- Propuesta de estrategia de inserción internacional

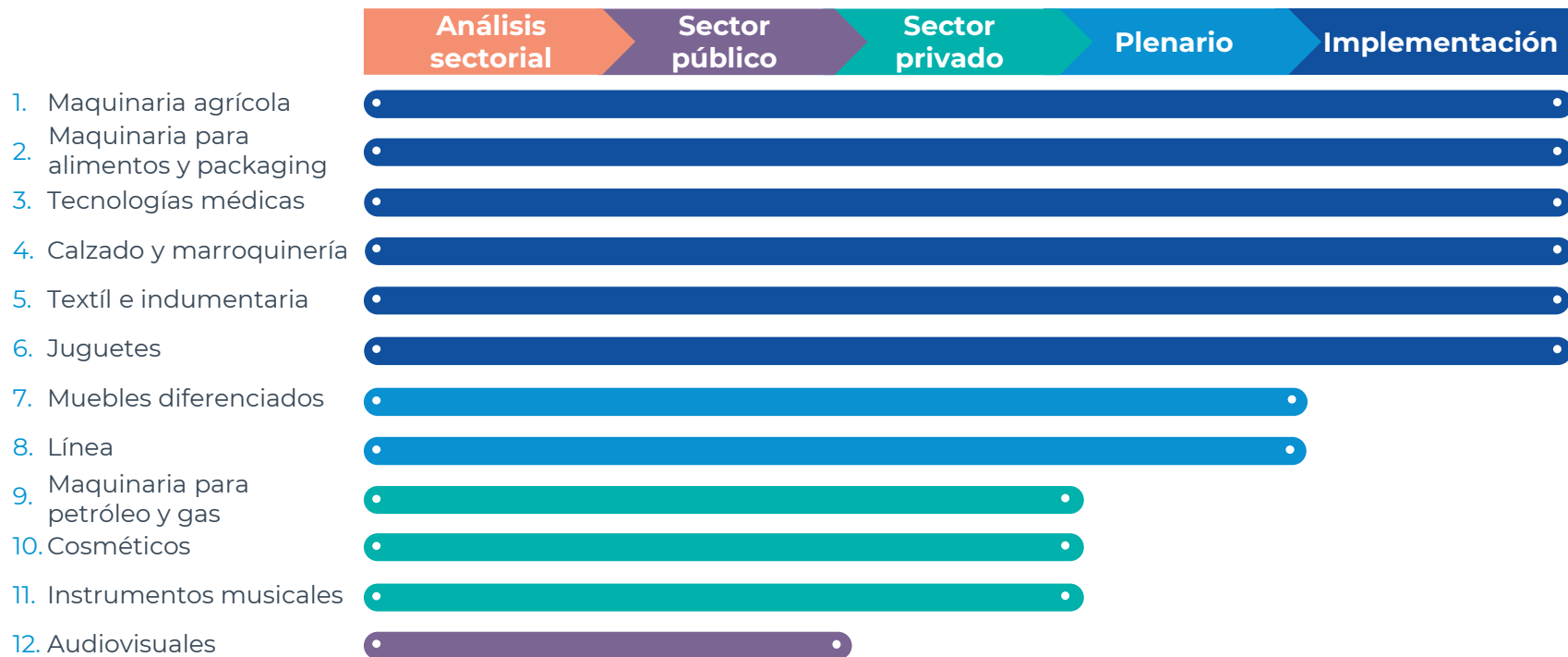
- Coordinación de herramientas del sector público
- Consenso de la propuesta de estrategia

- Definición conjunta de las estrategias de inserción internacional
- Búsqueda de compromiso por parte de los privados

- Formalización del consenso de ambos sectores con la estrategia de inserción internacional
- Validación del plan de acción

- Gestión de los planes de acción

Hemos consensuado estrategia con **8 sectores**



A low-angle photograph of a busy container port. In the foreground, a large blue container is being lifted by a yellow crane. The background is filled with stacks of colorful containers (red, blue, green, orange) and other port infrastructure. The sky is a clear blue.

TECNOLOGÍAS MÉDICAS

SUBMESA DE
INSERCIÓN INTERNACIONAL



Ministerio de Producción y Trabajo
Presidencia de la Nación

Segmentos

Equipos

Para diagnóstico,
tratamiento y
esterilización



Implantes

Implantes, prótesis y
órtesis



Insumos

Instrumental médico,
artículos descartables,
apósitos y suturas



Mobiliarios

Equipamiento
hospitalario



Segmentos priorizados

Equipos

Para diagnóstico, tratamiento y esterilización



Implantes

Implantes, prótesis y órtesis



Características de los segmentos priorizados

- **Productos de alto valor agregado.** Elevada inversión en I+D y mano de obra calificada
- **La calidad es el factor determinante para ser competitivo.** No dependen exclusivamente de la producción a gran escala
- **Productos competitivos internacionalmente.** Las empresas argentinas exportan a América, Europa y Medio Oriente
- **Representan el 75% del comercio mundial y el 83% de las exportaciones argentinas**

Mercados priorizados

Latinoamérica

- Bolivia: Ampliar mercado. Creciente demanda por el “Plan de Hospitales para Bolivia”. Preferencia arancelaria
- Uruguay y Perú: Recuperar mercados. Creciente demanda y preferencia arancelaria
- Chile: Ampliar mercado. Creciente demanda y oportunidad de establecer un acuerdo de mutuo reconocimiento
- Existen otros mercados de interés en Latinoamérica



Medio Oriente

- Ampliar mercado
- Creciente interés por los productos argentinos



Ejes estratégicos transversales (1/3)

Eje estratégico	Acciones y herramientas		Responsables
Posicionamiento en el mercado mundial	Incorporar a Argentina a IMDRF	●	● ANMAT
	Reconocimiento internacional de ANMAT	●	● Cancillería; ANMAT
	Desarrollar una estrategia de comunicación colectiva	●	● Plan Nacional de diseño
	Implementar talleres de oferta tecnológica	●	● Cancillería
Calidad	Acreditar ISO 13.485	●	● IRAM
	Relevar necesidades de laboratorios de ensayo	●	● Plan Calidad
	Promover certificaciones vía crédito fiscal	●	● Secretaría de Trabajo
	Difundir financiamiento para certificaciones	●	● AAICI
	- Desarrollar proveedores de calidad - Implementar programas de mejora productiva (Kaizen)	●	● INTI
	Formar red de aprendizaje de eficiencia energética	●	● Secretaría de Energía

Ejes estratégicos transversales (2/3)

Eje estratégico	Acciones y herramientas	Responsables
Simplificación de procesos	Sistema Helena - Registro electrónico de productos	ANMAT
	Sistema Giménez – Automatización de emisión de certificados de libre venta para exportación	Secretaría de Simplificación; ANMAT
Formación de cultura exportadora	Gestionar jornadas de transferencia de <i>know how</i> de los referentes del sector hacia el resto de la industria	SSII
Promoción comercial	- Asistencia a ferias - Hospitalar – Brasil - Arab Health – Emiratos Árabes - MEDICA – Alemania - International Dental Show – Alemania - FIME – Estados Unidos	AAICI
	Difundir oportunidades de compras internacionales	
	Jornada de negocios ONU	

Ejes estratégicos transversales (3/3)

Eje estratégico	Acciones y herramientas	Responsables
Facilitación de comercio	• Importación temporaria • Draw back	 • Subsecretaría de Facilitación de Comercio
Financiamiento	• Forfaiting • Línea Argentina Exporta	 • BICE
Industria 4.0	• Capacitación, asistencia técnica, sensibilización, financiamiento y transformación digital	 • Secretaría de Industria; INTI; SEPyME