Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional

**División de
Promoción de Exportaciones**

**División de
Promoción de Inversiones**

Dos en las que se busca potenciar las inversiones y las exportaciones...

- **Posicionar** el país como destino de inversión
- **Promover** sectores y proyectos específicos
- **Facilitar** la decisión y ejecución de la inversión
- **Asistir** durante la inversión
- **Incentivar** la re-inversión

Gestión de inversiones de calidad

Desarrollo integral de exportaciones

- Desarrollar **planes sectoriales** y por **destino**
- Convertir a las PyMEs en **PyMEx**
- Lograr **nuevos mercados y participación en cadenas de valor globales**
- Potenciar **clusters de valor** orientados a la exportación

Inversiones

Exportaciones

Agencia Argentina
de Inversiones
y Comercio Internacional

- **Mejoras estructurales** en los procesos de inversión y comercio
- **Eliminar obstáculos** que dificulten los procesos
- Generar propuestas de **incentivos** a la inversión y comercio (por ej. Financiamiento)

Ambiente de Negocios

Planeamiento Estratégico

Generación de condiciones favorables

Visión integral ("el norte")

- **Identificar sectores, cadenas de valor y geografías** claves
- **Anticipar tendencias** vía Inteligencia de mercado
- **Monitorear el estado de la inversión en el país (UMI)**

...y dos transversales orientadas a generar valor a largo plazo a través de una visión integral estratégica.

“La fabrica de exportadores”

TARGET Pymes y Oferta de Valor Agregado

Promoción comercial

- Plan de Actividades a medida por Sector (Industria, Agro y Alimentos, Servicios, Industrias Creativas y Bienes Culturales)
- Nuevo Plan de Operaciones como soporte

Capacitación

- Diagnóstico, nivelación y aplicación customizada
- Alcance Federal y herramienta Comunicacional
- Desarrollo de plataforma de *e-learning* y aula virtual

Grupos Exportadores

- Inserción en el Programa de Asociatividad y Clusters de SePyME
- Repotenciación del programa con Fundación ICBC

Financiamiento

- Nexos con entes financieros y promoción de líneas (BICE, CAF, Bancos Nac e Int.)
- Estrategia por sector y menú de opciones pre y post exportación

Servicios de Facilitación

- Red Federal de Agencias
- Rol de facilitador ante organismos y administraciones nacionales
- Acciones de tipo político

Grandes Empresas

- Vinculación institucional
- Relacionamiento con cámaras
- Acciones de tipo político
- Tracción a Pymes
- Marca País
- Inserción en Cadenas de Valor Globales

Sectores

Industria

Agroalimentos

Servicios

Industrias creativas
y bienes culturales

Orientadas a sectores

- Atención a Empresas
- Agendas de Negocios
- Ferias Internacionales
- Rondas Inversas
- Misiones Comerciales

De apoyo transversal

- Coordinación comercial
- Capacitación
- Grupos exportadores

EMPRESAS NO EXPORTADORAS

**Asesoramiento sobre los
pasos a seguir para
comenzar a exportar**

**Atención de consultas
sobre cuestiones
operativas y
comerciales**

EMPRESAS EXPORTADORAS

**Oportunidades
comerciales en el
exterior**

**PERFILES DE
MERCADOS**

**GUIA DE
NEGOCIOS**

**INFORMES
SECTORIALES**

**ESTADÍSTICAS DE
EXPORTACIONES**

**LISTADO DE
IMPORTADORES**

Se asiste a las empresas en la confección de agendas de negocios en el país de interés, para optimizar los recursos invertidos en sus visitas al exterior (reuniones personalizadas)

Las secciones económicas y comerciales de las embajadas colaboran con la búsqueda de compradores en destino, y organizando los arreglos operativos para cada reunión

Oferta, demanda, competencia y consumidores en el mismo lugar. Alto grado de interés en lo exhibido en el predio

Maximizan el número de contactos con potenciales compradores locales y/o con interesados provenientes de otros países

Permiten la realización de actividades paralelas a la feria: talleres, seminarios y visitas técnicas

Encuentro de negocios entre compradores internacionales y empresarios argentinos

Contacto directo con potenciales clientes a bajo costo

Permiten el ingreso al circuito exportador de empresas pequeñas que no cuentan con los recursos para iniciar la promoción de sus productos en el exterior

Viaje de negocios grupal para concretar ventas en el exterior o analizar las condiciones y posibilidades del mercado

Entre 8 y 15 participantes, según las características de los sectores y los mercados

Se pueden organizar exhibiciones de producto

OBJETIVOS

- Contactar potenciales compradores.
- Promover la venta de productos argentinos.
- Fomentar las alianzas estratégicas entre empresas argentinas y empresas extranjeras, incluidas las inversiones, la transferencia de tecnología o el desarrollo de terceros mercados en forma conjunta.

**INFORME
PAÍS**

**FICHA DE
COYUNTURA**

**Información
Comercial**

**REPORTES
ESTADÍSTICOS**

**ESTUDIOS
SECTORIALES**

**Agroalimentos
Industria
Servicios
Industrias Creativas
y Bienes Culturales**

Objetivo:
*Capacitar empresas
para potenciar su
desarrollo exportador*

- ✓ Consolidación de la presencia de la Agencia en todo el territorio nacional (presencial y virtual)
- ✓ Desarrollar actividades con empresas y entidades locales de comercio exterior

PROYECCIONES

2016

2017

BENEFICIOS PRINCIPALES

- ✓ **80** Capacitaciones
 - ✓ **7%** Virtuales (*aula virtual*)
 - ✓ **90%** En el interior del país (presencia en 15 provincias)
-
- ✓ **120** Capacitaciones
 - ✓ **25%** Virtuales (*E-Learning + aula virtual*)
 - ✓ **80%** en el interior del país (*20 provincias, repotenciar CABA y GBA*)
 - ✓ Acuerdos de outsourcing ↔ promoción Agencia

INICIAL

- Primeros pasos en la exportación
- Formación del precio de exportación
- Asociarse para exportar
- Exportación de servicios
- Inteligencia comercial e investigaciones de mercado
- Pymes Familiares: la exportación, alternativa de crecimiento

INTERMEDIO

- Cómo participar en acciones de promoción
- Marketing internacional y gestión
- Exportación: estímulos y ventajas impositivas
- Plan de negocios
- Herramientas de negociación
- Logística de exportación

AVANZADO

- Comercio electrónico
- Redes Sociales: su uso en la promoción de marcas y productos
- Exportación a mercados no tradicionales y/o para sectores específicos
- El diseño como ventaja competitiva para exportar
- Normas de calidad y certificación
- Innovación y valor agregado para el desarrollo de mercados externos

- PROGRAMA EN
CONJUNTO CON
FUNDACIÓN ICBC

- RECONOCIMIENTO
FEDERAL

- 18 AÑOS DESDE SU
CREACIÓN

LINEAMIENTOS DEL PROGRAMA

- ✓ *Sinergias por Volumen (60%) y o por Oferta complementaria (40%)*
- ✓ *Canal de comunicación y base de clientes de alcance nacional*
- ✓ *Coordinadores como embajadores de la Agencia y Capacitadores*
- ✓ *Pago de honorarios a los coordinadores por 2 años decreciente*
- ✓ *Otorgamiento de subsidios en ferias internacionales y promoción*
- ✓ *Reuniones de gestión con Grupos y con Coordinadores*

ALGUNAS CIFRAS...

✓ **77** *Grupos Exportadores en 12 provincias*

✓ **74%** *en el Interior del país*

✓ **489** *Empresas de diferentes Sectores*

- **48%** *Agro y Alimentos* **30%** *Industria*
- **14%** *Industrias Creativas* **8%** *Servicios*

- PROMOCIÓN COMERCIAL
- INFORMACIÓN COMERCIAL
- CAPACITACIÓN
- AGENDAS DE NEGOCIOS
- GRUPOS EXPORTADORES

SERVICIOS
PREMIO EXPORTAR
RES - ARGENTINA
HaciaElMundo

PRÓXIMAS ACTIVIDADES

- FERIAS INTERNACIONALES
- CAPACITACIONES

ULTIMAS NOTICIAS

Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional

Tucumán 1 Piso 12 – CABA

T. +54 11 5199 2263

Paraguay 864 – CABA

T. +54 11 4114 7700

www.investandtrade.org.ar

Lic. Andrés Superbi: asuperbi@exportar.org.ar