



FAQ PARA EXPORTAR

Respuestas claves para tu primera exportación

¿Por qué exportar?

Si bien exportar es un proceso que requiere de inversión, empleo de recursos, gestión, planificación, esfuerzo y paciencia, son muchos los beneficios que se consiguen con esta actividad, entre ellos:

- Crecimiento**

Es una gran oportunidad para la expansión y el crecimiento de tu empresa, que se traduce en nuevas ventas y nuevos clientes.

- Aumento del prestigio empresarial**

Potencia la imagen que proveedores, bancos, instituciones y clientes tienen de tu compañía.

- Diversificación de riesgos**

Ante dificultades en el mercado interno, siendo exportador estás en una mejor posición respecto de aquellas empresas que sólo se enfocan en el mercado local.

- Reducción de la capacidad ociosa**

Cuando vendés a nivel internacional, el proceso productivo suele llevarse a cabo con decisiones mucho más eficaces y aprovechas cualquier ventaja al máximo, estimulando el uso de recursos y materiales.

- Mejora las capacidades de la empresa**

Una de las consecuencias naturales de ser exportador es la mejora de tu producto o servicio y de los procesos internos debido a las exigencias que te marcan los mercados internacionales.

¿Mi empresa puede exportar?

Para que tu empresa esté habilitada legalmente para exportar tenés que inscribirte como exportador/importador en el Registro de Operadores de Comercio Exterior de ARCA (en el caso de Exporta Simple no hace falta inscribirse en este registro). El registro se tramita



por única vez y te permite operar como importador o exportador en todas las aduanas del país.

Para realizar el trámite tenés que ir al [sitio web de ARCA](#) e ingresar en el servicio "Sistema Registral". Después, de manera presencial en las aduanas tendrás que presentar la documentación respaldatoria y registrar los datos biométricos. En este enlace te dejamos más información sobre el procedimiento de inscripción.

Una vez inscripto, es posible que tengas que realizar algunas adecuaciones en la empresa y los productos para cumplir con los requisitos establecidos por la Aduana.

En el caso de los productos que van a ser comercializados en el exterior, la mayoría requieren la intervención de organismos oficiales que acrediten su calidad, sanidad y que autorice su exportación, dependiendo el sector. Estos certificados también son requeridos por las aduanas del exterior.

Según el producto, estos son los principales organismos que intervienen en una exportación:

- Alimentos para consumo humano: Instituto Nacional de Alimentos (**INAL**).
- Productos, subproductos y derivados de origen animal y vegetal: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (**Senasa**).
- Medicamentos o productos destinados a la salud humana: Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (**ANMAT**).

¿Qué es una posición arancelaria?

La posición arancelaria es un código que identifica los productos ante la aduana y es un requisito fundamental para realizar una compraventa internacional.

Es una nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas y es utilizada para clasificar las mercancías en base a un sistema común. A nivel mundial, el nomenclador se define conforme a un sistema de códigos de seis dígitos aceptado por todos los países participantes que permite homologar el lenguaje internacional de los



productos, quienes luego establecen sus propias sub-clasificaciones de más de seis dígitos con fines arancelarios o de otra clase.

La clasificación arancelaria permite acceder a un identificador mundial común, tanto para tarifas de importación como de exportación, y establece no sólo los gravámenes que le corresponderá a la mercadería (y/o nivel de reintegros, en el caso de exportaciones), sino también el régimen que se deberá aplicar a la operación que ampara dicha mercadería (intervenciones, prohibiciones, restricciones, razones estadísticas, etc.).

Podés consultar cualquier posición arancelaria en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), aunque lo más recomendable es que lo hagas a través de un despachante de aduana para asegurar la correcta clasificación de tu producto.

¡Atención! Clasificación de servicios:

A diferencia de los bienes que se categorizan con posición arancelaria, en los servicios las categorías son más amplias, siendo las del Manual de Balanza de Pagos (BMP6) las utilizadas a nivel internacional. En el mundo profesional, estos se diferencian por tecnología, sector y escala de los proyectos.

Esto significa que muchas veces la búsqueda de clientes interesados en tus servicios será más compleja y se hará de manera diferente a los casos donde lo que se busca es comercializar un producto.

A fin de dar una aproximación, te contamos que en la Agencia tenemos la siguiente clasificación de sectores exportadores de servicios: fintech, videojuegos, agtech, TICs, franquicias, emprendedores, agencias digitales y creativas y deportes.

¿Qué son los INCOTERMS?

Los INCOTERMS son un conjunto de normas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional para la correcta interpretación de los términos comerciales de una transacción internacional, como costos y responsabilidades de las partes, que regulan:

- El alcance del precio;



- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador;
- El lugar de entrega de la mercadería;
- Quién contrata y paga el transporte;
- Quién contrata y paga el seguro;
- Qué documentos tramita cada parte y su costo

Aún así, algunos aspectos quedan fuera de estas regulaciones, como las cláusulas internas de un contrato de compra-venta, la situación de la mercancía, el traspaso de propiedad, la garantía, la concreción de pago y el incumplimiento de compromisos del contrato de compra.

¿Qué es y cómo calculo el precio FOB?

El precio FOB es el costo del producto hasta su embarque, ya sea mediante barco, avión o tierra, e incluye el empaquetado y el transporte hasta el punto de envío. Para calcularlo podés utilizar la [Calculadora VUCE](#). El resto de los gastos que existan para llevar la mercancía a destino, van a cuenta del comprador

¿Qué son las barreras comerciales?

Las barreras comerciales son medidas adoptadas por los países para controlar el ingreso de mercaderías al territorio nacional.

Algunos ejemplos de barreras comerciales son los aranceles, las cuotas, los precios de referencia, las licencias de importación y los permisos sanitarios, entre otros. Las barreras comerciales pueden ser arancelarias y no arancelarias.

Si bien las barreras arancelarias son las medidas económicas más visibles, en el último tiempo se incrementaron las barreras del tipo no arancelario, como la implementación de reglamentaciones más estrictas para el ingreso de determinados productos debido al comportamiento mundial que tiende a una liberalización arancelaria.

• Barreras arancelarias:



El arancel a pagar, dependiendo del destino de la mercancía, es general o preferencial. Si el país de destino no tiene acuerdo preferencial con Argentina, se paga el arancel general. Si el país de destino tiene acuerdo con Argentina y la mercancía cumple con el régimen de origen, paga el arancel preferencial.

Derecho ad valorem: es la aplicación de un porcentaje sobre el valor de la mercancía.

Derecho específico: es una tasa fija que se aplica sobre la mercadería, se expresa en términos monetarios por unidad de medida.

Derecho compuesto: es la combinación entre los dos anteriores.

Si necesitás más información sobre aranceles aduaneros por posición arancelaria, podés consultar el MACMAP, una herramienta de Naciones Unidas (ONU) y Organización Internacional de Comercio (OMC) que te permite conocer las barreras arancelarias de cualquier país para cualquier producto.

• Barreras no arancelarias:

Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, estableciendo requisitos de ingreso a los productos o servicios, como certificaciones, cuotas, licencias de importación, normas de etiquetado, prohibiciones sanitarias, obtención de permisos sanitarios y fitosanitarios, autorizaciones para importaciones, entre otras.

Barreras sanitarias: proponen evitar el ingreso de mercancías que puedan dañar la salud de la población debido al posible contenido de elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.

Barreras técnicas: son los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general para poder ingresar a un determinado mercado.

• Cláusulas de salvaguardia:

Son disposiciones que restringen temporalmente las importaciones de un producto para proteger a una rama de la producción nacional. Bajo el Acuerdo sobre Salvaguardias de la Organización Mundial de Comercio se establecen normas que regulan la aplicación de



estas medidas, las condiciones de dónde son procedentes y los términos en que pueden aplicarse.

• **Dumping:**

Refiere a una situación de discriminación internacional de precios. La práctica de dumping puede desarrollarse por iniciativa de la propia empresa o por medio de subsidios estatales, como por ejemplo cuando se compara el precio de un producto en dos mercados para determinar si se presenta una diferencia.

Por lo general, los casos de dumping son más complejos y se debe realizar una serie de análisis para poder determinar el precio adecuado en el mercado del país exportador (valor normal) y el precio adecuado en el mercado del país importador (precio de exportación) con el objetivo de poder hacer la comparación.

Recursos de Capacitación en video

- Primeros pasos en la exportación en <https://bitly.nz/zFtFo>
- Marketing Internacional <https://bitly.nz/Uvecg>

Solicite más información sobre PBA exporta

- Por correo electrónico a inversionycomex.pba@gmail.com
- Visitando nuestra página web en <https://www.gba.gob.ar/produccion>
- Seguinos en LinkedIn: PBA Exporta