



MINISTERIO DE  
**TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA**



GOBIERNO DE  
**LA RIOJA**

## **GUIA PARA EXPORTAR**

**2021**

Dirección General de Comercio Exterior

Secretaría de Industria, Pymes y Comercio

Ministerio de Trabajo, Empleo e Industria

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



GOBIERNO DE  
**LA RIOJA**

## EXPORTACION PASO A PASO

La presente es una guía útil con los pasos principales que le recomendamos seguir en un proceso de comercio internacional y se adjuntan enlaces de páginas útiles a la hora de exportar.

### ¿CUAL ES LA IMPORTANCIA DE EXPORTAR?

La comercialización de bienes y servicios en el mercado internacional promete una serie de beneficios para la empresa riojana tales como crecimiento, aumento del prestigio empresarial, reducción de la capacidad ociosa, reducción o eliminación de los desniveles estacionales de la demanda interna, mejora las capacidades productivas de la empresa, entre otras cosas.

- I. ¿PUEDO EXPORTAR? Cualquier persona física o jurídica puede exportar. El primer paso es realizar los trámites legales de tu empresa, a través de la inscripción como exportador/importador en el Registro de Operadores de Comercio Exterior de AFIP. Este se tramita por única vez y habilita a operar en todas las aduanas del país. Sitio web de AFIP [aquí](#).
  - Certificado policial o Registro Nacional y Reincidencia. Declaración jurada Importador/Exportador Art 94 Ley 22415 CA
  - Acreditación de solvencia mínima de Importador y Exportador
  - Estar inscripto en IVA o ser monotributista.
  - Estar inscripto en el impuesto a las ganancias. o en monotributo
  - Firma registrada digitalmente
  - Foto registrada digitalmente

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



- Huella dactilar registrada digitalmente (si no están cargados hay que ir a alguna dependencia)
- Garantía de Actuación de Importador y Exportador
- No encontrarse en estado de falencia
- No registrar antecedentes en el Registro de infractores
- Si no hay actividad durante un año el sistema se da de baja automáticamente

También es necesario realizar algunos cambios en los productos y en la empresa que se requieren en Aduana. Los organismos oficiales acreditan la calidad, sanidad, entre otras cosas. Estos requisitos son solicitados por las aduanas en el exterior. Es importante que se conozca muy bien cuales son los que se solicitan en el país receptor de la mercadería.

Organismos oficiales:

- Alimentos para consumo humano: [Instituto Nacional de Alimentos \(INAL\)](#).
  - Productos, subproductos y derivados de origen animal y vegetal: [Servicio Nacional de Sanidad Animal \(Senasa\)](#).
  - Vinos: [Instituto Nacional de Vitivinicultura \(INV\)](#).
  - Medicamentos o productos destinados a la salud humana: [Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica \(ANMAT\)](#).
  - Estupefacentes y psicotrópicos: [Secretaría de Programación para la Prevención de la Drogadicción y Lucha contra el Narcotráfico \(Sedronar\)](#).
  - Flora y Fauna: [Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable](#).
- II. CLASIFICAR LA MERCADERIA. La posición arancelaria de la mercadería es un código que identifica la mercadería en Aduana y es un requisito esencial para la comercialización internacional. A nivel mundial, el nomenclador se

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA

GOBIERNO DE  
**LA RIOJA**

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. La posición arancelaria en Mercosur se extiende a ocho dígitos para dar una mayor especificidad a la codificación, y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercadería (SA). Con esta codificación se logra: obtener información para definir la situación arancelaria (si es preferencial o general), establecer correctamente los impuestos que se deben aplicar, conocer si tiene algún tipo de incentivo por parte del gobierno, y controlar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias (permisos, certificaciones, etc.), entre otros.

La posición arancelaria es la identificación alfanumérica que posee cada producto. Y nos brinda información sobre el tratamiento aduanero de importación y exportación del mismo. Las mismas se encuentran en un nomenclador aduanero.

Ejemplo de posición arancelaria: 0409.00.00.110B

- 04 corresponde al capítulo
- 0409 corresponde a la partida
- 0409.00 corresponde a la subpartida (hasta aquí las posiciones son iguales en todas partes del mundo)
- 0409.00.00 corresponde a la subpartida regional (en este caso es el Mercosur como región)
- 0409.00.00.110B corresponde la posición arancelaria completa para la aduana argentina.

Para más información detallada por cada posición arancelaria se puede consultar en la página oficial de [Ventanilla Única de Comercio Exterior](#).

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



- III. IDENTIFICAR EL MERCADO. Es importante poder identificar cuales son las necesidades del sector, la competitividad del producto, cuales son los potenciales países a los que se puede exportar el producto. Conocer la demanda del país, indicadores económicos básicos (precios, tipo de cambio, inflación, importaciones exportaciones), costumbres comerciales, competencia, condiciones de acceso, términos de negociación internacional (Incoterms), distribución física internacional, acuerdos comerciales vigentes, tendencias y gustos, entre otras cosas.

La información se puede encontrar en datos ya procesados y elaborados por entidades públicas y privadas que se dedican al comercio exterior. También se pueden utilizar otras fuentes como periódicos, información en línea, datos de organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), y las oficinas comerciales de las Embajadas. También existen diferentes plataformas y herramientas que brindan información sobre productos, mercados, datos impositivos, entre otras cosas. [Market Access Map](#), [Indec](#), [Aladi](#). [MERCOSUR](#).

- IV. ADAPTAR EL PRODUCTO Y NORMAS DE CALIDAD. Adecuar el producto al mercado donde vamos a exportar es esencial para lograr con éxito la venta. Esto incluye certificaciones, normas de calidad, etiquetados, entre otras cosas que se solicitan para cumplir con los requisitos de ingreso al país de destino y también para que el producto sea más atractivo y competitivo.
- V. CANALES DE COMERCIALIZACION. En esta etapa se determina de que forma se va a llevar a cabo. Existen diferentes maneras, tales como la venta directa, que incluye el e-commerce; por medio de un distribuidor;

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



GOBIERNO DE  
LA RIOJA

vendiendo franquicia o licencia de la marca; asociándose con empresa local (join venture).

VI. LOGISTICA. Es muy importante contar con asesoramiento profesional. Mediante la logística se establece el proceso de envío.

Es bueno contar con un centro de distribución cercano, como los Hub logísticos o Deposito Fiscal que brindan mayor nivel de servicio y más competitividad.

VII. TRANSPORTE INTERNACIONAL. Es fundamental tener en cuenta la mercadería que se quiere exportar a la hora de elegir el medio de transporte y evaluar el incoterm utilizado, la distancia, tiempo de entrega, empaque y embalaje, tarifas, seguro, etc. Con esto se define si es Marítimo, Terrestre o Aéreo.

VIII. TERMINOS DE VENTA. INCOTERMS. Los Incoterms son norma de comercio internacional que nos indican cuales son los términos comerciales de una transacción internacional, como por ejemplo costos, responsabilidades de las partes, y regulan el alcance del precio; en qué momento y donde se produce la transferencia de riesgo, donde se entrega la mercadería, quien paga y contrata el transporte, quien abona el seguro, cuales documentos debe tramitar cada parte. Más información en el siguiente [link](#).

Siglas - Incoterms 2020:

- a. EXW: Ex Works/ En fábrica
- b. FCA: Free Carrier/ Libre transportista

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA

GOBIERNO DE  
**LA RIOJA**

- c. FAS: Free Alongside Ship/ Libre al costado del buque
- d. FOB: Free On Board/ Libre a bordo
- e. CFR: Cost and Freight/ Coste y flete
- f. CIF: Cost, Insurance and Freight/ Coste, seguro y flete
- g. CPT: Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta
- h. CIP: Carriage and Insurance Paid/ Transporte y seguro pagados hasta
- i. DPU: Delivered at place Unloaded/ Entregada en lugar descargada
- j. DAP: Delivered At Place/ Entregado en un punto
- k. DDP: Delivered Duty Paid/ Entregado con derechos pagados

IX. BARRERAS COMERCIALES. Las barreras comerciales son medidas establecidas por los países para proteger sus economías. Estas pueden ser barreras arancelarias, puede ser preferencial o general, y se presenta en diferentes formas:

- Derecho ad valorem: aplicación de un porcentaje sobre la mercancía.
- Derecho específico: tasa fija.
- Derecho compuesto: combinación de los anteriores.

Las barreras no arancelarias pueden ser:

- Barreras sanitarias
- Barreras técnicas
- Cláusulas de salvaguardia
- Dumping

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



X. FINANCIACIONES. Es menester tener en cuenta la financiación a la exportación ya que se incurrirá en mayores gastos tales como capital de trabajo, seguros, logística, promoción comercial, entre otras cosas. se encuentran a disposición diferentes fuentes de financiamientos, puedes ingresar [aquí](#).

XI. PRECIO DE EXPORTACION. Es el precio que se establece al momento de realizar la cotización internacional. Por lo general se utiliza el termino FOB como base para la cotización. 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. En este caso el resto de los gastos quedan a cargo del comprador.

Otro termino utilizado, con menor frecuencia, es CIF. Acá la responsabilidad sobre la carga la tiene el exportador hasta que pasa la borda de buque de destino.

Precio CIF = Precio FOB + Costo Flete Internacional + Costo Seguro Internacional.

XII. COBRO DE LA MERCADERIA. Se puede realizar en tres instancias diferentes:

- Antes de entregar el servicio.
- Compartir el riesgo.
- Cobrar después de la entrega

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*





MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



Existen diferentes medios de cobro, y cada uno tiene diferentes costos y requisitos. Es importante tener en cuenta que el método y plazos de pago se negocian con el importador y se reflejan en el contrato de Compra-Venta Internacional, es por ello que se recomienda conocer previamente los costos, riesgos y beneficios de los diferentes medios de cobro.

Medios de pago/cobro:

- Transferencia bancaria / Orden de pago.
- Cobranza documentaria.
- Carta de crédito
- Seguro de crédito a la exportación

XIII. ESTIMULOS A LA EXPORTACION. Fomentan la exportación y es necesario conocerlos ya que otorgan una devolución post exportación o así también algún beneficio pre exportación.

- Fiscales:
  - Draw back.
  - Reembolso.
  - Reintegro a la exportación
  - Admisión temporaria de mercadería
  - Recupero del impuesto al valor agregado por exportación.
- Financieros: regímenes prefinanciación o financiación de exportaciones, para la participación en ferias, para envío de muestras, etc.
- Zonas francas.

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*

*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



GOBIERNO DE  
**LA RIOJA**

XIV. RECOMENDACIONES GENERALES PARA UNA EXPORTACION EXITOSA. En el comercio internacional es importante tener en cuenta:

- Competitividad
- Calidad
- Cumplimiento
- Continuidad
- Se exporta cada vez más un concepto y no solo el producto
- Innovación no solo en el producto sino también en el servicio
- Tener una política exportadora



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



#### BIBLIOGRAFIA DE CONSULTA:

- VUCE. ¿Cómo Exportar? <https://www.argentina.gob.ar/vuce/como-exportar>
- ABC para exportar. Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. <https://www.inversionycomercio.org.ar/abc-para-exportar-bienes-primeros-pasos>
- AFIP. IMPORTADORES Y EXPORTADORES. <http://www.afip.gob.ar/importExport/>
- INCOTERMS 2020. <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*  
*comercioexterior@larioja.gob.ar*



MINISTERIO DE  
TRABAJO, EMPLEO  
E INDUSTRIA



GOBIERNO DE  
**LA RIOJA**

## DATOS DE CONTACTO

### MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO E INDUSTRIA

Dirección General de Comercio Exterior – Dir. Lic. Timothy Cuminns

[comercioexterior@larioja.gob.ar](mailto:comercioexterior@larioja.gob.ar)

Dirección: Av. 2 de abril N.º 580. ex complejo Lancelot - La Rioja - Capital - CP  
5300

*Dirección Gral. De Comercio Exterior*  
*comercioexterior@larioja.gob.ar*