

Sector Foresto Industrial Consideraciones para Exportar

DIRECCIÓN NACIONAL DE DESARROLLO
FORESTO INDUSTRIAL

Marzo 2021



Este trabajo pretende ser una simple introducción al tema de las exportaciones, al que se agregaron algunas recomendaciones a tener en cuenta al momento de considerar la posibilidad de exportar.

En el mismo se encuentran Links de sitios para realizar trámites y consultas.

EXPORTAR requiere de una dedicación adicional dentro de la empresa que decida comenzar y alcanzar exitosos negocios con esta actividad.

El desarrollo del mercado, la búsqueda de clientes, el cumplimiento de los requisitos para exportar, requieren inicialmente una serie de esfuerzos, por lo que se necesitará tener una persona que se dedique a resolver todo lo que se requiera para poder exportar, como por ejemplo: definir el producto, búsqueda de mercados, búsqueda de importadores, precios, calidad del producto, certificaciones, contratación de un despachante de Aduanas, alta como exportador, trámites bancarios, contratación de medios de transporte, etc..

Todo este esfuerzo no se debería desaprovechar en una sola exportación, dado que podría generar una parte importante de los ingresos de la empresa, continuando con entregas periódicas.

En este caso convendría poner énfasis en mantener la calidad del producto a exportar. Habitualmente la primera entrega se realiza haciendo el mejor esfuerzo en cuanto a la calidad, tanto en aspecto como en medidas y a la cantidad solicitada y se debe tener en cuenta que esto es lo que esperará el cliente en el futuro.

Qué hacer para no perder clientes:

- Que el cliente del exterior reciba el producto correcto.
- En la cantidad solicitada.
- En el momento oportuno.
- En la condición requerida.
- En el lugar exacto.
- Y con toda la documentación necesaria.

Recomendamos se considere preparar un esquema de trabajo que incluya controles de los parámetros solicitados por el cliente en forma periódica y que registren los mismos, generando así un archivo de Control de Calidad, el cual si es enviado adjunto a la factura generaría mayor confianza en el Cliente.

En el mismo se puede mencionar lugar de origen de la madera, especie, años de cultivo, si procede de una plantación certificada (CERFOAR o FSC), además de los parámetros controlados a requerimiento del Cliente. A este proceso se lo conoce como Trazabilidad Documentada y tiene un valor agregado sumamente importante.

Cabe destacar que implementar un control de calidad no debería significar un costo adicional para la empresa. Se puede capacitar al personal existente para que en forma proactiva evalúe correctamente su propio trabajo y se instruya a una persona

responsable con conocimientos sobre el tema, para que efectúe un control y registro del mismo, dando su aprobación de calidad y destinando aquello que no cumpla con los requisitos a otros usos.

Una vez que el producto a exportar esté listo para subir a un contenedor, se debe considerar que todo el tiempo que la mercadería se encuentre en tierra será producto de gastos, por lo tanto, la celeridad y el manejo de la información para que este punto no incremente el costo de su valor **FOB** o **CIF**, será parte de su estrategia de venta.

Valor FOB, "Free on Board", comprende costo de producción, gastos administrativos, certificaciones, aranceles, impuestos, gastos comerciales, costos financieros, derechos de exportación, como así también corresponden al exportador los gastos de logística necesarios para subir la mercadería al medio de transporte solicitado por el comprador.

Valor CIF "Cost, Insurance and Freight", comprende todos los costos mencionados anteriormente, al que se le agregan los costos de seguro y flete, hasta puerto de destino convenido.

Como mencionamos anteriormente, el primer punto a tener en cuenta del futuro exportador, deberá considerar los aspectos técnicos, productivos y financieros, para poner a su empresa en condiciones para exportar.

Al analizar la viabilidad de un proyecto de exportación se deberán tener en cuenta: la infraestructura gerencial y productiva de la empresa, para fabricar un producto consistente en el tiempo, con la calidad requerida por el cliente, Además deberá contar con capacidad financiera necesaria para encarar un proyecto exportador exitoso.

Es importante además verificar la condición fiscal del importador, a los efectos de no incurrir en demoras de pago, particularmente que no tenga bloqueos aduaneros, a consecuencia de su situación fiscal.

Se debe considerar que en el primer despacho a un nuevo cliente es factible generar la Factura a la semana del embarque y recibir el pago de la misma en pocos días. Es muy posible que en las próximas entregas el cliente solicite mayores plazos.

Existe otra metodología de pago a través del BL o Bill of Lading, este documento es negociable y es admitido en entidades bancarias como título de crédito, normalmente este documento se le envía una copia al importador y el original viaja con el embarque. Este procedimiento sirve como método para el adelanto del pago de la mercadería, el cual se podrá acceder entre los 7 (siete) y 10 (diez) días del embarque.

Financiamiento:

Existen préstamos para prefinanciación de las exportaciones muy beneficiosas para las PyMEs que otorga el **Banco de la Nación**, para financiar el proceso productivo y acondicionamiento de la mercadería, al que se debería consultar [Link al sitio](#)

Otra línea especial de créditos destinada al capital de trabajo para PyMEs, es el del

Banco BICE. Banco de Inversión y Comercio Exterior. [Link al sitio](#)

ADIMRA ha desarrollado un excelente trabajo sobre las líneas de Financiación para la industria, ofrecidas por todas las entidades bancarias, que nos ha permitido completar información al respecto. [Link al sitio](#)

Temas Técnicos:

Con relación a los **temas técnicos** deberá conocer cuál es el producto que desee exportar, **sugerimos** trabajar en concretar negocios a partir de un producto demandado y no de la búsqueda de colocación de un producto propio, para esto deberá considerarse con un estudio mucho más fino y un trabajo de marketing profundo.

Se deberá conocer cuál es el producto que desee exportar y cuál es su capacidad exportable, verificando su capacidad instalada. Si la demanda es mayor a su capacidad, la empresa deberá analizar si le es rentable realizar una inversión para alcanzar ese objetivo, o considerar la posibilidad de una Asociatividad con empresas similares de su entorno, que puedan cumplir con los requisitos del cliente y puedan generar productos idénticos en cada unidad productiva, bajo los mismos estándares de calidad.

Link: [Cursos de la CAME para la Asociatividad Empresarial](#)

Es relevante, tener en cuenta los procesos y volúmenes óptimos de producción que le permitan a la empresa contar con costos competitivos. Las exigencias del mercado internacional son diferentes a las locales: la calidad, el compromiso de entrega, volúmenes, packaging, la logística, son esfuerzos y elementos que componen el costo. Considerando que este punto esté superado y con la certeza de que su producto puede dar cumplimiento a la demanda internacional, podrá iniciar las siguientes acciones:

Primer paso:

Buscar **nichos exportables** donde puedan colocar su mercadería. En primera instancia tienen la alternativa de contactarse con las Consejerías Agrícolas dependientes del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, que se encuentran en: Estados Unidos, Unión Europea, R. P. China, Rusia y Brasil. En el caso de que el país al que se quiere exportar no tenga una Consejería Agrícola, pueden contactarse con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto a través de las Embajadas y Oficinas Comerciales.

Se deberá establecer un contacto "importador" que le informe de las necesidades de productos, calidad, cantidad, aranceles que aplica el país importador, los precios que están dispuestos a pagar etc.

Una vez definidas estas necesidades del cliente y ponerse de acuerdo en el precio de venta, comenzará el proceso que se conoce como **Incoterm**, "*Términos de comercio internacional*", que define hasta dónde llega la responsabilidad de cada parte en la transacción internacional. Los Incoterm detallan las tareas, los riesgos y los costos relacionados con las transacciones de mercadería desde el vendedor, "exportador", hasta el comprador, "importador". Entre estas normas se consideran la **cláusula FOB** y la **cláusula CIF**, que definimos más arriba.

Exigencias:

El importador podrá exigir que se le envíen muestras del producto a comercializar o una ficha técnica con las características específicas de la mercadería o un dossier. Incluso el exportador deberá estar preparado, en el caso de que se le solicite, para una posible visita de inspección del importador, con el fin de supervisar su tecnología, capacidad de producción, etc.

Segundo paso:

Se deberá tramitar el **alta como Exportador**.

Este trámite es indistinto si es una empresa unipersonal o sociedad.

Los requisitos que solicitaran en AFIP / D.G de Aduana son:

- tener una facturación determinada en \$,
- certificado de antecedentes penales y
- además, una póliza de caución,

Este trámite es rápido y sencillo: puede demorar entre una semana o dos.

Tercer paso:

En el caso de que sea una primera exportación, el exportador enviará al importador una Factura de Proforma, para que el importador pueda solicitar ante su entidad bancaria la apertura de una **Carta de Crédito**, la que servirá para realizar el pago de la misma. Esto dará garantías de pago al exportador. Otra alternativa puede ser no liberar documentos en destinos hasta que no esté cancelada la exportación.

Cuarto paso:

Logística: Una vez que los pasos previos fueron realizados, deben contactarse exportador e importador para que este último informe la fecha en la que estará siendo transportada la mercadería. El exportador deberá contratar una empresa de transporte terrestre, fluvial o ferroviario para transportar su mercadería en tiempo y forma, hacia la terminal portuaria donde se realizará el despacho.

Trámites necesarios para la exportación:

- **Factura comercial.** Factura E
- **Nota de embarque**
- **Certificados fitosanitarios,** previo a la emisión del certificado, el exportador deberá consultar en la página de SENASA si el producto a exportar al país de destino cumple con todos los requisitos sanitarios correspondientes. Es de suma importancia este punto dado que en el caso de no dar este cumplimiento, la mercadería no podrá entrar al país de destino. En el caso de que no se encuentren datos en dicha página web, el exportador deberá contactarse con el importador para solicitar al Organismo de país receptor los requisitos fitosanitarios exigidos para su ingreso, y presentarlos en el SENASA para verificar si la Argentina puede dar cumplimiento a los mismos. En el caso de que el país receptor exija se realicen fumigaciones u otras exigencias el costo estará a cargo del exportador.

- **Copia de la carta de crédito**, en el caso de que esta sea la modalidad de pago.
- **Contratar a un Despachante de Aduana**, quien con todos los trámites anteriores oficializa a través del Sistema María o Malvinas el Permiso de Embarque, previo a pagar los Derechos de Exportación requeridos por la Argentina.

Nota: el **Permiso de Embarque** solo lo puede realizar un Despachante de Aduana.

Consolidación de la Mercadería:

Para esta operación el exportador deberá consensuar con el **Despachante de Aduana o Agente de Transporte Aduanero**, a que Depósito Fiscal deberá ingresar su mercadería para realizar la CONSOLIDACIÓN de la misma. La mercadería será depositada en dicho Depósito Fiscal, donde se le realizará la verificación en el caso de ser necesario.

Existen 3 canales de verificación: Canal Rojo, verificará la mercadería, Canal Naranja, solo se verificará la documentación, y Canal Verde, no requiere de verificación.

Dato:

En la **verificación** se constatará que los datos declarados sean coincidentes con la mercadería, peso, producto, etc.

La **consolidación** es posible realizarla en la misma planta, esto significa tener un lugar apropiado para proceder, recibir contenedores y equipos para la carga en el mismo, solicitar la presencia de personal de Aduanas para la fiscalización y precintado de los mismos.

Trámite ante la AFIP

Una vez terminado con todos los pasos previos y con el pago de la mercadería, el exportador deberá informar el despacho y remitir la factura correspondiente a través, de la página web de la AFIP. Este Organismo verificará que los datos sean los correctos y convertirá la facturación a pesos en los plazos establecidos.

Seguros

El seguro de la mercadería por lo general es considerado por el importador dentro del valor CIF (Costo, Seguro y Flete) del producto. El exportador en el caso que considere necesario, podrá incluir un seguro de traslado desde su establecimiento hasta el buque, cabe mencionar que este punto no es obligatorio.

Arribo al país de destino

Cuando la mercadería llegue a destino se verificará la calidad y particularidades que fueron acordadas con el importador. En el caso de que no se cumpla con las mismas el importador podrá rechazar el producto y el exportador se verá obligado a devolver el pago y resolver que hacer con la mercadería. Toda inconveniente sufrido en la travesía, el seguro considerado en la Clausula CIF se hará cargo de los mismos.

A continuación, presentamos una planilla como guía de trámites, donde se encontrarán detalladas las oficinas o los trámites a distancia (TAD), que también se pueda utilizar como check list, anotando las fechas de inicio y finalización de cada trámite, que podría ser útil para ajustar los inicios de trámites en otras oportunidades.

Primeros pasos para comenzar a Exportar



●	ANALIZAR SU PRODUCCIÓN, DEFINIR PRODUCTO Y VOLÚMEN A EXPORTAR
●	BUSCAR NICHOS EXPORTABLES DONDE PUEDA COMERCIALIZAR SU MERCADERÍA
●	BUSCAR CONTACTOS CON INFORMACIÓN Y APOYO TÉCNICO PARA INGRESAR A LOS PAÍSES DE SU INTERÉS. LINK: CONTACTOS DE LAS CONSEJERÍA AGRÍCOLAS
	LINK: CANCILLERÍA, REPRESENTACIONES EXTRANJERAS
	LINK: AGENCIA ARGENTINA DE INVERSIONES
●	CALCULAR: PRECIO EN VALOR FOB DEL PRODUCTO A EXPORTAR, EXIGENCIAS DE CALIDAD Y PLAZOS DE ENTREGA. LINK: CALCULADORA DE PRECIOS FOB
●	ESTABLECER CONTACTOS CON IMPORTADORES INTERESADOS
●	INICIAR ACCIONES DE CAPACITACIÓN PARA mejora de calidad y para EL Control de la misma.
●	PREPARAR PROTOCOLOS DE VARIABLES A CONTROLAR E INICIAR DICHOS CONTROLES EN LA PRODUCCIÓN Y SU REGISTRO
●	PREPARAR POSIBLE ENVÍO DE MUESTRAS O FICHAS TÉCNICAS AL IMPORTADOR (DOSSIER)

Sitios de Interés

Link: [IMPULSO A LAS EXPORTACIONES CFI \(CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES\)](#)

Link: [EXPORTAR](#)

Link: [HERRAMIENTAS PARA FACILITAR EL COMERCIO "VUCE"](#)

Link: [TRAMITES A DISTANCIA "TAD"](#)

Link: [LÍNEA DE CRÉDITO PARA PyMEs DEL B.N.A](#) BANCO DE LA NACIÓN

Link: [CRÉDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJOS](#) Créditos BICE

Link: [ADIMRA](#)

Planilla de chequeo

Referencias

 TRAMITES ADMINISTRATIVOS

 OPERACIONES

Abrir una cuenta bancaria en Dólares

Alta como exportador

- Trámite ante la AFIP D/G de Aduanas, Calle Azopardo, 350 CABA o en la Aduana correspondiente a su jurisdicción.

Link: [Inscripción ante la AFIP D/G de Aduanas](#)

Contrataciones:

- Despachante de Aduana

Link: [Centro de Despachantes de Aduana](#)

- Empresa de transporte hasta la terminal portuaria

Solicitudes:

- Certificado fitosanitario ante el SENASA

Este trámite se debe realizar en las oficina locales del SENASA o en SENASA Central, Paseo Colón 367 CABA

- Si la mercadería requiere de embalaje de madera se deberá solicitar el proceso de CATEM

Link: [Centro de Aplicación de Tratamientos a embalaje de madera](#)

Requisitos fitosanitarios exigidos por el país importador para, la exportación del producto a exportar.

- Buscar en la página Web del SENASA requisitos

Link: [Sistema de Gestión de Reglamentación para la Exp. de productos de origen vegetal](#)

En caso de no existir contactar con la Oficina de SENASA para obtener respuesta con los pasos a seguir.

Link: [Certificaciones Vegetales SENASA](#)

Facturación: Enviar factura de proforma al importador para abrir Carta de Crédito y establecer formas de pago
Enviar al Despachante de Aduana todos los trámites realizados para generar el **Permiso de Embarque**

- Copia de la Factura E
- Nota de embarque
- Pago de los Derechos de Exportación

Link: [Pagar derechos de Exportación](#)

Consolidación de la Mercadería en plazoleta fiscal a través del sistema María o Malvinas

Una vez recibido el pago de la operación, **comunicar a la AFIP** que verificará y convertirá a pesos en su cuenta bancaria.

Link: [Procedimiento para la liquidación ante la AFIP](#)

Otros links de interés:

Nacionales:

<https://www.inversionycomercio.org.ar/es/exportadores>

<https://www.argentina.gob.ar/argentinaexporta>

<https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet>

<http://www.afip.gob.ar/operadoresComercioExterior/>

https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/apertura_de_mercados/aduanas/index.php

<https://www.argentina.gob.ar/agricultura/mercados-agroindustriales/internacionales/consejerias-agricolas>

https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/warrants/

<https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/ComercioExterior>

<https://www.argentina.gob.ar/senasa/programas-sanitarios/cadenavegetal/forestales-embalajes>

<https://www.argentina.gob.ar/senasa/exportaciones-importaciones-estadisticas-y-relaciones-internacionales>

https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_desarrollo_foresto_industrial/estadisticas/

Monitor mensual de Comercio Exterior.

BuyArgentina.gob.ar. Esta plataforma te permite presentar tu oferta exportable a compradores de todo el mundo y acceder a servicios gratuitos de inteligencia y promoción comercial. Ingresando con usuario y contraseña, puedes obtener información filtrada por producto sobre importaciones mundiales, destino de las exportaciones, mercados bilaterales entre Argentina y el resto del mundo, destinos con mayor atractivo, oportunidades comerciales activas, mercados destacados y abiertos, e informes sobre perfiles, tendencias e información comercial realizada por las distintas representaciones diplomáticas argentinas en el exterior. El registro en la plataforma es gratuito.

Internacionales:

Trade Map. Te permite acceder a estadísticas de intercambio comercial mundial, así como también a listados de importadores y cálculo de aranceles de importación a través de [Market Access Map](#), es el portal del Centro de Economía Internacional y su registro es gratuito.

<https://www.epingalert.org/es>

<https://globaltradeshelppdesk.org/es>

<http://exportpotential.intracen.org/es#/home>

www.iberglobal.com

Aladi. Es el sitio web de la Asociación Latinoamericana de Integración y cuenta con información estadística de los 12 países miembro.

Centroamérica: www.sieca.int

Uruguay: <http://apc.mef.gub.uy/>

Colombia: www.mincit.gov.co

Chile: www.direcon.gob.cl

Bolivia: www.economiayfinanzas.gob.bo

Estados Unidos: <https://hts.usitc.gov/> www.fas.usda.gov

Europa: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

España: www.icex.es

Otros:

Alibaba (B2B). Esta plataforma es la unidad de negocios de Alibaba exclusiva para ventas entre compañías, no tiene una función transaccional sino que busca ser una vidriera para proveedores que muestran sus productos y tienen la oportunidad de ser contactados por distribuidores, o grandes clientes de forma directa. Al ser una vidriera funciona como una feria 24x7, sin la necesidad de resolver en el momento aquellos puntos críticos propios del e-commerce, como la distribución, el pago y la logística. Además, no solo cuenta con tráfico de China sino que también opera a nivel global, destacándose mercados como Rusia, India, EE.UU, Japón, y Sudeste asiático. [Conocé más.](#)

Amazon. Actualmente ofrece a las compañías argentinas comercializar sus productos desde su plataforma, operando localmente y con el servicio de almacenamiento y distribución de los productos en destino. [Conocé más.](#)

Autoridades:

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación

Ing. Agr. Luis Eugenio BASTERRA

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca

Dr. Jorge Alberto SOLMI

Subsecretaría de Agricultura

Cdor. Delfo Emilio BUCHAILLOT

Dirección Nacional de Desarrollo Foresto Industrial

Ing. Agr. Daniel MARADEI

Dirección de Foresto Industria

Ing. Quím. Luis OLMO



Ministerio de Agricultura,
Ganadería y Pesca
Argentina