

# Facilitación del Comercio

## Exporta Simple:

Una evaluación preliminar

Francisco G. Palmieri

**iei**

Instituto de Estrategia Internacional

Julio 2018



# **Facilitación del Comercio**

## **Exporta Simple:**

### **Una evaluación preliminar**

**Francisco G. Palmieri**

**iei**

**Instituto de Estrategia Internacional**

**Julio 2018**

## **Exporta Simple: Una evaluación preliminar**

Por Francisco G. Palmieri

Francisco G. Palmieri: Licenciado en Economía de la Universidad Nacional de la Rioja (UNLaR), Argentina. Magister en Economía de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT), Argentina. Estudiante de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales de la Universidad de Buenos Aires (UBA), Argentina. Profesor ayudante de Microeconomía y Macroeconomía en la Universidad Torcuato Di Tella. Investigador del Instituto de Estrategia Internacional (IEI) de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) y co-editor del boletín En Contacto Hoy.

iei

Instituto de Estrategia Internacional

En 1989 la CERA fundó como entidad semi-autónoma, el Instituto de Estrategia Internacional –IEI–, como un espacio de reflexión. En el mismo se respeta una amplia libertad académica y además de desarrollos propios, cuenta con la contribución de investigadores con una perspectiva diversa e independiente.

Algunos de los trabajos publicados se pueden consultar en [www.cera.org.ar](http://www.cera.org.ar), Instituto de Estrategia Internacional –Selección de Publicaciones–.

Las opiniones que se encuentran expresadas en las publicaciones son las de los autores y no reflejan necesariamente las del IEI ni las de la CERA.

# Índice

<b>Presentación</b>	<b>1</b>
<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>1. Dificultades de las empresas exportadoras y su importancia en la economía</b>	<b>5</b>
<b>2. Evolución de las firmas exportadoras argentinas</b>	<b>7</b>
<b>3. Herramientas para firmas exportadoras</b>	<b>9</b>
<b>4. ¿Qué es Exporta Fácil?</b>	<b>11</b>
<b>5. Exporta Simple Argentino</b>	<b>13</b>
5.1 Requisitos del Exporta Simple argentino	15
5.2 ¿Cómo funciona?	15
5.3 Ventajas	16
5.4 ¿Cómo funcionó hasta ahora?	17
<b>6. Primeras experiencias</b>	<b>17</b>
6.1 Pequeños envíos	17
6.2 Costos	18
6.3 Aduana de destino - documentación	19
<b>Conclusiones</b>	<b>20</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>21</b>
<b>Anexo: ejercicio Exporta Simple</b>	<b>23</b>

## Presentación

Uno de los principales resultados de la 9ª Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) celebrada en Bali, Indonesia, en diciembre de 2013, fue la firma del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC), de vital importancia ya que puede tener un gran impacto en la reducción de los costos de las transacciones del comercio y esencialmente los de despacho aduanero en los procesos de importación y exportación. A pesar de la gran atención que se le ha prestado a los costos de los controles aduaneros en los últimos 15 a 20 años, los bienes siguen sufriendo retrasos en las fronteras que pueden llegar a ser de días (o incluso semanas), con lo que se lentifican los flujos de comercio y se añaden costes adicionales a los negocios que acaban repercutiendo normalmente en los consumidores.

La definición de facilitación del comercio de la OMC dice que “la simplificación y armonización de los procedimientos de comercio internacional, siendo los procedimientos de comercio las actividades, prácticas y formalidades que comporta la recopilación, presentación, comunicación y otra información necesaria para el desplazamiento de mercancías en el comercio internacional”.

En 2013, el antiguo Director General de la OMC Pascal Lamy afirmó que “una facilitación del comercio efectiva incrementa la productividad de las aduanas, mejora el cobro de impuestos en las fronteras y ayuda a atraer inversiones extranjeras directas. Un acuerdo multilateral sobre la facilitación del comercio podría acelerar el movimiento transfronterizo de bienes y mejorar la transparencia y predicción del comercio y de las operaciones comerciales”.

El 28 de julio de 2017 se aprobó la ley 27.373, en la cual Argentina se adhería al AFC (y lo ratificó ante la OMC el 22 de enero de 2018), comprometiéndose a adoptar el Acuerdo.

Hay que recordar que la Sección III del AFC, en los artículos 23 y 24 se dispone que los miembros establecerán un Comité Nacional para agilizar la coordinación interna y la aplicación del Acuerdo, cuestión que todavía no ha sido realizada por el país.

Por otra parte, según el Observatorio PyME, “Argentina acredita sólo 20 empresas cada 1000 habitantes, un nivel ínfimo, solo comparable con la dimensión del sector empresarial en los países menos desarrollados del planeta. Por otra parte, la tasa de natalidad de firmas es paupérrima (nace una empresa cada 2300 habitantes, contra una cada 500 en América Latina, una cada 180 en los países de las OCDE y una cada 150 en Chile). Además, la iniciativa emprendedora (aun informal) es más débil que la de nuestros vecinos Brasil y Chile”.

En este contexto, Argentina el 5 de diciembre de 2017 lanzó el régimen de simplificación de exportaciones **Exporta Simple**, un régimen ya existente en otros países de Latinoamérica (Brasil, Chile, Uruguay, entre otros) pero modificándolo para

el caso Argentino, en el cual se suprimen un segmento de trámites a las empresas exportadoras en pos de facilitarles el comercio.

En el presente trabajo, **Exporta Simple: Una Evaluación Preliminar**, Francisco G. Palmieri analiza tanto el mecanismo de este nuevo régimen como así también las primeras experiencias de las empresas, en línea con la recomendación de la Organización Mundial de Aduanas de evaluar el desempeño de los regímenes.

Como siempre, comentarios, críticas y sugerencias son bienvenidos.

Cordialmente,

**Enrique S. Mantilla**  
**Presidente**

## Introducción

La actividad de exportación es un fenómeno poco frecuente dentro del mundo de las empresas. Por ejemplo, sólo el 4% del total de empresas de bienes de EEUU exportan (Bernard, 2007), Para el caso de Argentina, dicho porcentaje asciende al 1,5% (Palmieri, 2018).

El bajo porcentaje de empresas exportadoras no son una excepción si se consideran a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) exportadoras. Según Furnari & Carrera (2012), sólo el 1% de las PyME de EEUU tiene actividad exportadora. Para el caso de Argentina, del total de PyME industriales, únicamente el 7% es exportadora (Palmieri, 2018).

Por su parte, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2014), en América Latina y el Caribe (ALC) sólo el 13% de las PyME exporta, y las que lo hacen venden sólo unos pocos productos en una cantidad reducida de mercados. Asimismo, se les dificulta sobrevivir en la actividad exportadora: cerca de la mitad de las empresas de ALC que comienzan a exportar abandona el mercado exportador en el curso de un año.

Esto no sólo limita el potencial de crecimiento que podrían realizar a través de las ganancias asociadas al comercio, sino que además las hace vulnerables a los ciclos económicos (BID, 2014).

Las principales restricciones de las empresas exportadoras en el comercio exterior son los altos costos para entrar a exportar (costos hundidos), el poco acceso al crédito, costos en el cumplimiento de estándares internacionales (reglas técnicas), entre otros (BID, 2014).

En particular, dada la dimensión de la PyME, las mismas tienen algunas restricciones adicionales para poder explotar economías de escala y poder producir a un menor costo promedio: cuando un producto tiene un valor de menos de USD 1.000, el costo para exportarlo puede representar, en algunos casos, más del 100% de dicho valor (Cohen Arazi & Cerbán, 2018).

Dadas estas restricciones, distintos gobiernos han diseñado herramientas en pos de facilitarle el comercio a las empresas exportadoras para potenciar no sólo las exportaciones sino también la cantidad de firmas exportadoras.

En este sentido, en ALC se ha implementado un sistema que simplifica la parte logística de exportación llamado "Exporta Fácil". La idea es la de facilitarle trámites a las empresas exportadoras, en donde la firma con su factura y una simple declaración a través de internet, puede exportar la mercadería de manera fácil y eficiente, utilizando el sistema nacional de correo o firmas privadas de servicios postales (Volpe Martincus, 2017).

Brasil fue el primero implementar este régimen en 1999, seguido por Perú en 2007, y desde esa fecha lo han establecido Uruguay (2009), Colombia (2010), Ecuador (2011) y Chile (2015).

Sin embargo, incluso cuando tienen el mismo nombre, cada Exporta Fácil en dichos países funciona de manera distinta, no siendo una excepción para el caso Argentino, que

oficializó el Exporta Simple en mayo de 2017 y empezó a funcionar en diciembre del mismo año.

El objetivo de este trabajo es, a siete meses de la entrada en funcionamiento del Exporta Simple en Argentina, analizar su funcionamiento, sus diferencias y ventajas en relación a otros regímenes, como así también las experiencias que tuvieron los exportadores a la hora de exportar con dicho sistema, haciendo especial hincapié en los Prestadores de Servicio Postal (Courier) y en las Aduanas de destino.

Como primera medida, en la Sección I, se investigarán las dificultades que las empresas atraviesan a la hora de exportar, como el poco acceso al crédito, altos costos de entrada y de transporte, gran dificultad en el cumplimiento de estándares internacionales, dificultad para explotar economías escalas (en el caso de las PyME), entre otras.

En la Sección 2 se estudiará el desempeño y dinámica de las empresas exportadoras argentinas, como así también la de las PyME exportadoras de manufacturas.

Desde el año 2003, el porcentaje de empresas exportadoras viene cayendo, pasando del 3,3% del total de empresas en 2003 al 1,5% en 2017. Por su parte, desde el 2013 las PyME manufactureras exportadoras vienen mostrando una tendencia negativa en el porcentaje de empresas en relación al total, llegando en 2017 al 44%.

Seguidamente, se estudiarán los distintos instrumentos que Argentina tiene a la hora de incentivar a las firmas en el comercio exterior, sobresaliendo los consorcios de exportación, las facilidades en la financiación de pre o post exportación (BICE y BNA) y las herramientas de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (*hub* logísticos, asesoría comercial y financiera, investigación de mercado, entre otros).

Luego, en la Sección 4, se definirá al régimen simplificado Exporta Fácil que han adoptado algunos países de ALC y, en la Sección 5, se hará referencia al Exporta Simple de Argentina, precisando diferencias con los regímenes de sus socios de la región, su funcionamiento y requisitos. También se evaluará el desempeño del régimen hasta la fecha, en donde en los primeros siete meses de funcionamiento unos 2.200 operadores dieron de alta el servicio y unas 218 empresas efectivamente exportaron (el 25% lo hizo por primera vez) unos USD 3,7 millones.

En la Sección 6 se hará un relevamiento de experiencias de PyME exportadoras que utilizaron Exporta Simple, identificando problemas comunes a la hora de exportar por dicho sistema, como así también los puntos fuertes del régimen.

En particular, dentro de los puntos débiles, sobresalen los altos costos del transporte aéreo que utilizan los Courier y la presentación de documentación como limitante en las Aduanas de destino, siendo clave para el exportador conocer estos requisitos. Asimismo, el sistema es un aliciente para las exportadoras que envían bultos pequeños, primordialmente para pruebas.

Por último se cerrará con conclusiones y observaciones para mejorar la competitividad del régimen. La eventual inclusión del Correo Argentino (siempre que esté en condiciones



operativas), como funciona en los otros regímenes de ALC, sería una alternativa para disminuir los costos logísticos y aumentar la capacidad regional de envíos dentro de Argentina.

## 1. Dificultades de las empresas exportadoras y su importancia en la economía

La actividad de exportación es un fenómeno poco frecuente dentro del mundo de las empresas. Según Bernard et al. (2007), sólo el 4% del total de empresas de bienes en EEUU exportan. Para el caso de Argentina, Palmieri (2018) destaca que el porcentaje de empresas exportadoras de Argentina ha ido disminuyendo sistemáticamente los últimos 15 años, del 3,3% registrado en 2003 al 1,5% de 2017. Por su parte, Roberts & Tybout (1997) muestran que el 12% de las firmas manufactureras de Colombia son exportadoras.

El bajo porcentaje de empresas exportadoras no son excepción si se consideran a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) exportadoras.

Según Furnari & Carrera (2012), sólo el 1% de las PyME de EEUU tiene actividad exportadora. Para el caso de Argentina, del total de PyME industriales, el 7% es exportadora (Palmieri, 2018).

Por su parte, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2014), en América Latina y el Caribe (ALC) sólo el 13% de las PyME exporta, y las que lo hacen venden sólo unos pocos productos en una cantidad reducida de mercados. Asimismo, se les dificulta sobrevivir en la actividad exportadora: cerca de la mitad de las empresas de ALC que comienzan a exportar abandona el mercado exportador en el curso de un año.

Esto no solo limita el potencial de crecimiento que podrían realizar a través de las ganancias asociadas al comercio, sino que además las hace vulnerables a los ciclos económicos domésticos (BID, 2014).

La pregunta es el porqué de esta limitante en la performance de las firmas exportadoras. Según el BID (2014), las firmas exportadoras se enfrentan a distintas restricciones que hacen difícil su desempeño y supervivencia en el mercado exportador en el tiempo, principalmente debido a:

- Altos costos para entrar por primera vez a exportar debido a **costos hundidos o irre recuperables**<sup>1</sup>. Los niveles de inversión varían según factores sobre el mercado de destino y los efectos de aprendizaje entre empresas dentro de varios sectores.
- Elevados **costos logísticos** debido a la falta de infraestructura adecuada de transporte, demoras prolongadas en controles aduaneros y altos costos de

---

<sup>1</sup> Roberts & Tybout (1997) desarrollaron un modelo en el que muestran que los costos hundidos juegan un papel determinante en el status exportador de las firmas. En paralelo, los autores testearon el modelo con datos de firmas de Colombia para 1981-1989, en el que encuentran que una planta que exportó en el año  $t-1$  tiene un 60% más de probabilidad de exportar en el año  $t$  que una planta comprable que nunca exportó.

transporte. Todo esto hace que un grupo reducido de empresas resulten rentables en el comercio exterior.

- Costos en cuanto al cumplimiento de requisitos del comercio internacional, como los **requerimientos técnicos o estándares internacionales**. En general, la mayoría de las empresas carecen de recursos para entender plenamente estos estándares, como así también les resulta difícil cumplir con estas normas en términos de inversión.
- Limitaciones en el **acceso a la información**. Las firmas exportadoras afrontan el desafío de adquirir e internalizar información sobre la demanda de mercado, confiabilidad del socio, necesidades del comprador, alternativas de logística, etc.

En paralelo, las firmas exportadoras suelen presentar problemas de **financiamiento**, debido a restricciones en el acceso al crédito bancario y escaso desarrollo de fuentes alternativas de financiamiento. En este sentido, Kohn, Leibovici & Szkup (2016) muestran que las restricciones al crédito reducen el impacto de la liberalización del comercio, sugiriendo que constituyen una barrera comercial importante<sup>2</sup>.

Ahora bien, las PyME exportadoras tienen una serie de dificultades adicionales, debido a sus dimensiones. En particular, estas firmas tienen la dificultad para poder explotar **economías de escala** y poder producir a un menor costo promedio: cuando un producto tiene un valor de menos de USD 1.000, el costo para exportarlo puede representar, en algunos casos, más del 100% de dicho valor (Cohen Arazi & Cerbán, 2018).

En las políticas de desarrollo, la evolución de las empresas exportadoras en la economía es central, dada la capacidad de generar efectos derrame a través del crecimiento, la creación de empleo, la incorporación de nuevas tecnologías, entre otras.

Hay evidencia empírica de que las empresas exportadoras se desempeñan mejor que las que sólo participan en el mercado interno: pagan mayores salarios, contratan una mayor cantidad de empleados, tiene una mayor productividad, son más capital-intensiva y tecnología-intensiva que las no exportadoras (Bernard & Jensen, 1999). Asimismo, el papel de las empresas exportadoras es “crítico para las exportaciones de sus respectivos países, tanto en el margen extensivo como en el margen intensivo, así como en el crecimiento agregado del comercio y en la cantidad de productos y mercados de exportación” (BID, 2014, p. 5).

En paralelo, varios estudios identifican el rol fundamental que tienen las PyME en las Cadenas Globales de Valor (CGV). Como remarca la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE), “una mayor participación de las PYME en los mercados internacionales crea oportunidades que incrementan la productividad, debido a la aceleración en la innovación, facilitando externalidades de red de tecnologías y de *know-how*, y ampliando y profundizando el conjunto de habilidades” (OCDE, 2018, pp. 5).

---

<sup>2</sup> Con un modelo con fricciones financieras, Kohn, Leibovici & Szkup (2016) muestran con datos de plantas industriales de Chile con más de diez empleados que las restricciones al crédito las firmas con pocos activos tienden a decidir no exportar.

En la misma línea, la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2016) resalta la importancia de la exportación indirecta que tienen las PyME, las cuales proveen de bienes intermedios o de servicios a las grandes empresas y estas últimas son las que participan directamente en el mercado exportador.

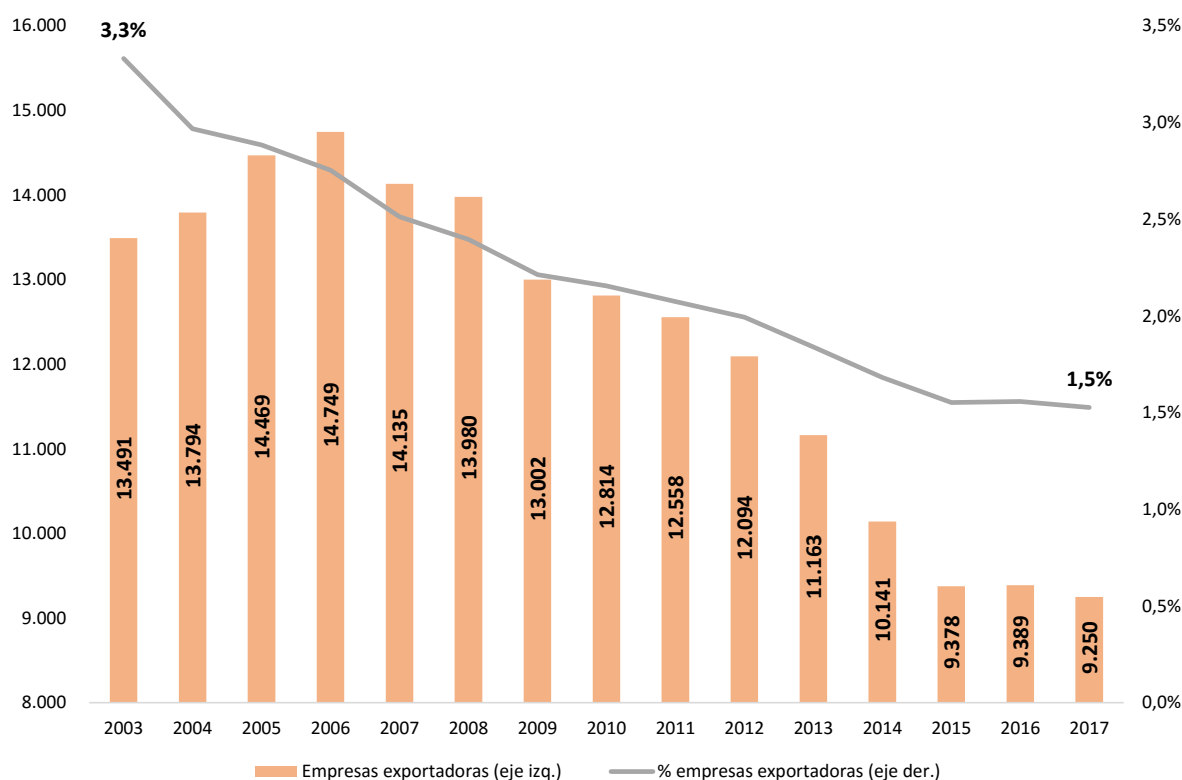
Por lo tanto, el apoyo a las empresas exportadoras, en especial a las PyME, resulta vital a la hora de potenciar no sólo el mercado interno, vía mayor empleo y salarios, sino también en el mercado externo, promoviendo una mayor exportación productos y un mayor número destinos de exportación, mayores exportaciones, etc.

## 2. Evolución de las firmas exportadoras argentinas

Para comenzar, se analizará el desempeño de las empresas exportadoras y las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) exportadoras tanto en el contexto local como en el comercio exterior.

En particular, se observa una tendencia negativa en la cantidad de empresas exportadoras desde el año 2006 hasta el 2017 (salvo la incipiente recuperación de 2015), pasando de 14.749 empresas exportadoras en 2006 a 9.250 en 2017.

**Figura 1: Cantidad y porcentaje de empresas exportadoras de Argentina. 2003-2017.**  
En cantidad de empresas y en porcentaje



Fuente: elaboración propia en base a CERA/IEI

Asimismo, se observa la misma tendencia a la baja en la participación de las empresas exportadoras en relación al total de empresas, pero desde el año 2003, cuando representaban el 3,3% del total de empresas y llegaron al 1,5% en 2017.

Según el último dato disponible (2016) del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Trabajo existen 590.000 PyME en todo el país, que representan el 98% de las empresas nacionales y emplean el 50% del total de la fuerza laboral argentina.

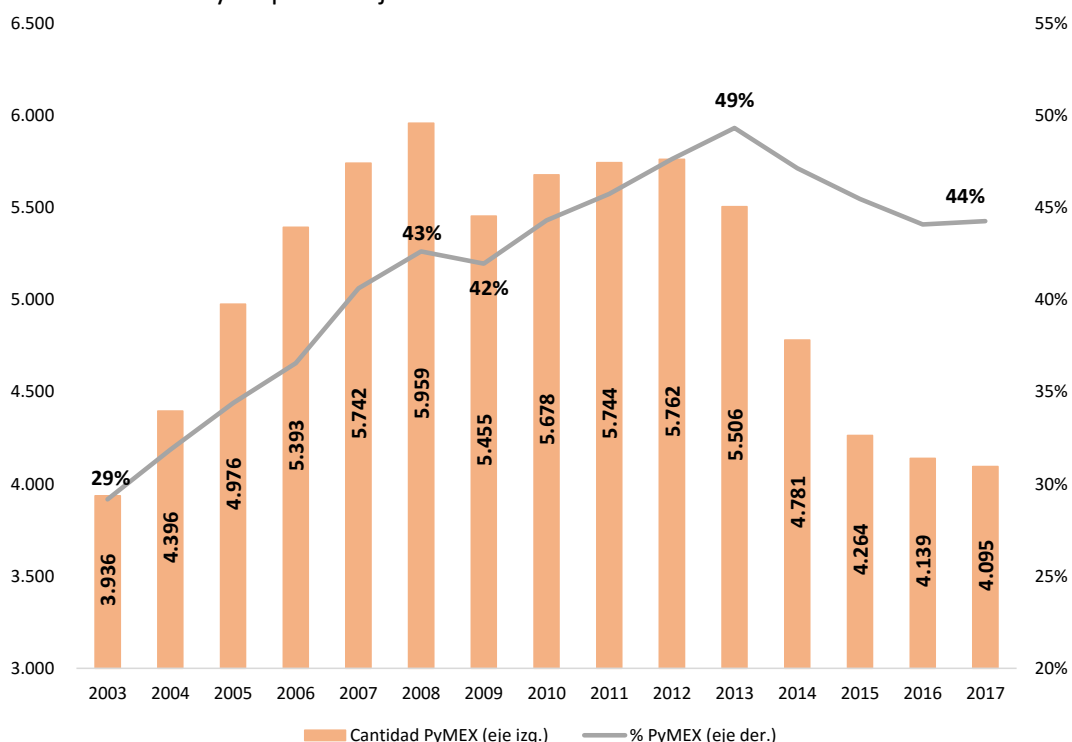
En este sentido, el desempeño de las PyME es vitales para la evolución de la economía.

Actualmente, existen 4.095 Pequeñas y Medianas Empresas manufactureras Exportadoras (PyMEX)<sup>3</sup> industriales, las cuales representan el 44% del total de empresas exportadoras.

Desde el 2012 que se observa una clara tendencia negativa en la cantidad de PyMEX. Si se considera la contribución de las PyMEX en el total de firmas exportadoras, la tendencia negativa comienza en 2013, con una leve recuperación en 2017.

**Figura 2: Cantidad de PyMEX manufactureras argentinas y porcentaje de PyMEX en relación al total de empresas exportadoras. 2003-2017**

En cantidad de firmas y en porcentaje



Fuente: elaboración propia en base a CERA/IEI

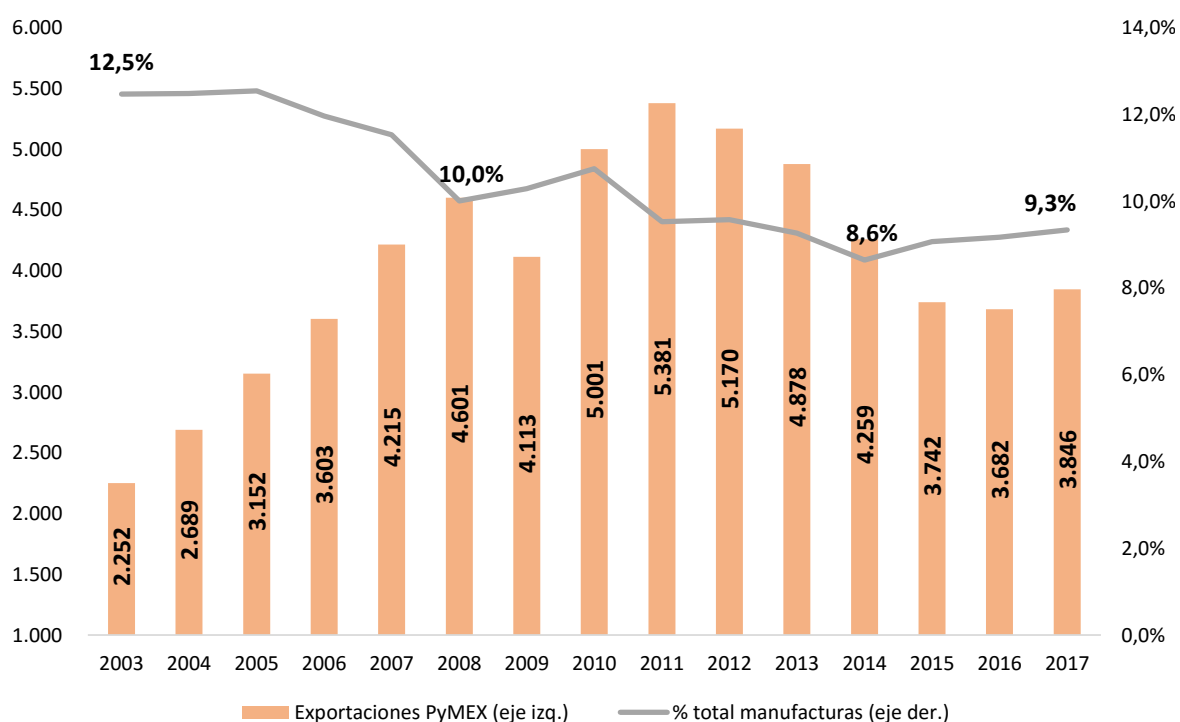
<sup>3</sup> Serán PyMEX las empresas con ventas anuales menores a USD46 millones y exportaciones entre USD 50 mil y USD 9,5 millones, según la clasificación del Instituto de Estrategia Internacional (IEI) la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) en los informes *Las PyMEX* (2000-2018).

Por otro lado, como se desprende de la Figura 3, desde el 2011 se observa un declive sistemático en el monto exportado por las PyMEX, pasando de exportar USD 5.381 millones en 2011 a 3.682 millones en 2016. En 2017 se observa una recuperación del 4% interanual.

En cuanto al peso relativo de dichas exportaciones en el total de exportaciones industriales<sup>4</sup>, se ve una tendencia a la baja desde el 2005, con período de recuperación insipiente como en 2009 y 2015.

**Figura 3: Exportaciones de PyMEX manufactureras argentinas y contribución en el total de exportaciones de manufacturas. 2003-2017**

En millones de USD FOB y en porcentaje



Fuente: elaboración propia en base a CERA/IEI e INDEC

### 3. Herramientas para firmas exportadoras

Como se advierte en la Sección 1, las empresas exportadoras tienen una serie de limitantes a la hora de exportar, lo que genera que el fenómeno de exportación lo lleven a cabo pocas empresas. En este sentido, en la Sección 2 se advirtió que las empresas exportadoras argentinas vienen mostrando una reducción en la cantidad de firmas exportadoras desde el año 2006, representando hoy el 1,5% del total de empresas. Por su

<sup>4</sup> Manufacturas de Origen Industrial (MOI) + Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), de la clasificación de INDEC.

parte, en 2017 la cantidad de PyME exportadoras de manufacturas fue la menor desde el 2004.

Ahora, bien, dadas las dificultades generales de las empresas exportadoras y la tendencia negativa en la cantidad de empresas exportadoras en Argentina ¿Qué herramientas existen para potenciar a estas firmas?

**a) Consorcios de exportación:** Una posibilidad son los programas de consorcios de exportación que Argentina viene incursionando desde finales de 1960 (Bekerman et al., 2014).

Según la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), un consorcio de exportación es “una alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y facilitar la exportación de esos productos mediante acciones conjuntas” (ONUDI, 2004).

La idea de los consorcios de exportación es juntar a varias empresas en grupos para lograr una cooperación estratégica de mediano plazo y, así, lograr disminuir costos en la asistencia de ferias y exposiciones, enviar una mayor cantidad de productos y amortizar costos de envíos, reducir los costos logísticos de organización de envíos (compartiendo los costos de gerenciamiento del consorcio), intercambiar experiencias, etc. (Bekerman et al. 2014).

En 1998 la Fundación Exportar y la Fundación BankBoston (hoy Fundación ICBC) decidieron poner en marcha un programa basado en los consorcios de exportación, sobre la base de una iniciativa público-privada (Baldinelli, 2010). Según Bekerman et al. (2014), entre 1998 y 2013 se registraron 189 consorcios, de los cuales el 66% dejaron de funcionar entre dicho período.

La baja de los consorcios se debe principalmente a la falta de un marco regulatorio adecuado, la dificultad en la organización de estos grupos y la desaparición del apoyo brindado por el Programa para solventar los honorarios del coordinador, entre otras.

**b) Financiamiento de exportaciones:** Por otro lado, para solucionar las restricciones al crédito que tienen las empresas exportadoras, el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) y el Banco de la Nación Argentina (BNA) cuentan con líneas de créditos a tasa preferencial para las operaciones de comercio exterior, tanto para la pre-financiación (preparar el bien para la exportación) y post-financiación (para financiar cuotas pactadas con un cliente foráneo).

En el caso del BICE, destaca la línea de Financiamiento de Exportaciones a Mediano y Largo Plazo (*forfeiting*), la cual está destinada financiar la pre y post exportación de Manufacturas de Origen Industrial (MOI), Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), bienes de capital, contratos de exportación, entre otros.

Por su parte, el BNA posee, entre otros programas de financiamiento, la línea de Financiación de Exportaciones (post-financiación) y la de Financiamiento de Empresas Exportadoras (pre y post-financiación).

### c) Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional

La entidad cuenta con una serie de herramientas de asesoramiento a las empresas exportadoras, en las que destacan:

- **Asesoría comercial:** la Agencia cuenta con un grupo de consultores especializados por sector que brindan asesoramiento en el proceso exportador.
- **Capacitación:** formación de exportadores.
- **Investigación:** provee de información comercial que agiliza el proceso de investigación para facilitar la toma de decisiones.
- **Asesoría financiera:** ayudan a empresas a identificación y gestión de oportunidades financieras, basándose principalmente en los créditos del BICE y del BNA.
- **Hubs logísticos:** facilita el ingreso de las empresas a los principales centros de almacenamiento y distribución en mercados estratégicos<sup>5</sup>.
- **Otros:** inteligencia comercial, planeamiento de ferias, grupos de empresas, etc.

Una de las últimas herramientas para facilitar el comercio lanzada por el gobierno fue **Exporta Simple**, la cual comenzó a operar en diciembre de 2017. El régimen, como se verá en las próximas secciones, pretende ahorrar trámites en el proceso de exportación y una serie de facilidades que tienden a incentivar al comercio exterior de las firmas, principalmente de las más pequeñas.

## 4. ¿Qué es Exporta Fácil?

Dada la dificultad de las empresas exportadoras a la hora de insertarse en el mercado internacional, en los últimos años varios gobiernos de América Latina y el Caribe (ALC) han impulsado distintas medidas para facilitarle trámites para incentivar a una mayor cantidad de firmas a exportar.

Una de ellas es el programa Exporta Fácil, el cual es un régimen simplificado de exportaciones. En lugar de tener que dirigirse a la delegación aduanera más cercana, llenar una declaración de exportaciones (estando inscripto como exportador) y contratar despachantes de aduana y agentes de cargas, bajo el programa Exporta Fácil las firmas simplemente entregan sus cargamentos en la oficina de correos local junto con una declaración aduanera simplificada de exportación y cualquier otra documentación requerida tanto en la Aduanas de salida como de destino. Eventualmente, las oficinas de correos pueden funcionar como despachante que procesa los cargamentos y tramita la documentación respectiva en la Aduana, o a los operadores logísticos que se encarga de enviar las mercancías hacia el destino final.

Según Volpe Martincus (2017), desde el punto de vista de las firmas, Exporta Fácil puede ser considerado un régimen que ayuda a reducir los costos hundidos de entrada al mercado

---

<sup>5</sup> Esta nueva herramienta lanzada en mayo de 2018 estará destinada primeramente a los mercados de Shanghái y Dubái. Se espera que a lo largo del año se incorporen 6 nuevos destinos.

exportador (aprendizaje de las normas y procedimientos administrativos que rigen el comercio), así como los costos fijos en cada período (cargos mínimos de transporte, seguros y despacho aduanero y otros gastos relacionados con los trámites y el monitoreo de las operaciones de las aduanas extranjeras).

Por lo tanto régimen puede afectar las decisiones de exportación de las firmas, particularmente la de las firmas pequeñas y, específicamente, para aquellas que producen bienes especializados a escala reducida. Esto obedece esencialmente a dos razones. En primer lugar, para que los cargamentos sean elegibles para ser procesados a través de Exporta Fácil, tienen que haber sido empacados y declarados de modo de cumplir ciertos requisitos de valor y peso, donde los primeros varían entre países y los últimos, generalmente, contemplan un máximo de 30 kg. En segundo término, los productores de bienes altamente especializados tienden a encontrarse más dispersos. Por consiguiente, estas firmas se pueden beneficiar más de la ubicuidad de las oficinas de correos para interactuar más y mejor con sus clientes, por ejemplo, enviando muestras con mayor facilidad (Volpe Martincus, 2017).

El modo en que los servicios de intermediación afectan el comportamiento exportador de las firmas generalmente depende de los costos fijos de exportación directos, los costos fijos de exportación indirectos, los costos variables de comercio y los niveles de productividad. Dado que los costos fijos en los que se incurre como exportador directo son mayores que aquellos incurridos cuando se exporta indirectamente a través de intermediarios (*traders*), las firmas más productivas tienden a elegir exportar directamente, las menos productivas tienden a ingresar a los mercados extranjeros a través de *traders* y las menos productivas de todas solo abastecen a los mercados internos (Volpe Martincus, 2017).

Sin embargo, las firmas que producen bienes especializados a escala reducida pueden no tener la posibilidad de aprovechar esta solución que da el mercado con los *traders*. Se puede nombrar dos razones del porqué. En primer lugar, el intermediario, que agrega su margen de ganancia, eleva el costo del exportador y pueden disminuir sus exportaciones, lo que hace más difícil cubrir los costos fijos. En segundo lugar, en el caso de firmas especializadas y lejanas de los centros urbanos de distribución, la adaptación y la comunicación directos con estos compradores respecto del envío de muestras para corroborar y ajustar los diseños y las características serán probablemente necesarios para asegurarse de que se satisfacen sus necesidades. Este puede hacer que la intermediación estándar no sea rentable, debido a los altos costos fijos y la poca concordancia con los sistemas de los intermediarios que aprovechan economías de escala.

Luego, bajo estas circunstancias, un programa de Exporta Fácil puede ser de gran ayuda, dado que simplifica la documentación necesaria para exportar y permite que los servicios postales se hagan cargo de la gestión y de la logística de pequeños cargamentos. Por lo tanto, Exporta Fácil puede reducir los costos fijos de exportación a un nivel inferior al que corresponde a la exportación a través de intermediarios bajo el sistema tradicional, especialmente para las firmas pequeñas especializadas.



En particular, Brasil en 1999 fue el primer país de la región en implementar este tipo de régimen, en donde el encargado de coordinar la operación exportadora es el Correo nacional. Seguidamente, sobre la base de la experiencia brasileña, lo fueron introduciendo varios países de la región, como Perú (2007), Uruguay (2009), Colombia (2010), Ecuador (2011), Chile (2015) y Argentina (2017).

Como se puede ver de la Tabla 1, salvo Perú, todos los países de la región que tienen el régimen Exporta Fácil tienen un máximo de kg por envío de 30 kg, siendo muy dispares en el valor máximo permitido.

**Tabla 1: Exporta Fácil en la región**

País	Año de implementación	Kgs. máximos por envío	Valor máximo por envío (USD)
<b>Brasil</b>	1999	30	50.000
<b>Perú</b>	2007	50	5.000
<b>Uruguay</b>	2009	30	3.500
<b>Colombia</b>	2010	30	5.000
<b>Ecuador</b>	2011	30	Sin límite
<b>Chile</b>	2015	30	2.000

Fuente: elaboración propia en base al portal Exporta Fácil de cada país

A pesar de las disparidades en los años de implementación y en el valor máximo por envío, todos estos países tienen un punto en común en cuanto a la logística del régimen: el Correo es el encargado de recibir la mercadería en cualquiera de sus sucursales. Luego, el Correo se encarga de enviarla a la Aduana de destino vía, dependiendo del país, marítima, una empresa Courier o alguna aerolínea.

Como se verá en la próxima Sección, no sólo el nombre del régimen es distinto, sino que también la operatoria del Exporta Simple argentino tiene rasgos que lo distinguen del Exporta Fácil de las regiones antes mencionadas.

## 5. Exporta Simple argentino

En Argentina el Exporta Fácil, como es llamado en América Latina, se denomina Exporta Simple y es un Régimen de Exportación Simplificada que funciona desde el 5 de diciembre de 2017. Bajo este régimen, a diferencia de otros países que utilizan también el Correo, la exportación se hace a través de Prestadores de Servicio Postal (PSP), denominada empresas

Courier, quienes se encargan de retirar, clasificar, transportar y entregar la mercadería en destino.

Los únicos requisitos que debe cumplir el potencial exportador que quiera utilizar este régimen son contar con CUIT y Clave Fiscal Nivel 3 (además de cumplir con ciertos topes de envíos).

Los emprendedores que lo utilicen no (necesariamente) tendrán que estar inscriptos en el Registro de Importadores y Exportadores. El Courier es el que estará inscripto en dicho registro, actuando por cuenta y orden de terceros (del exportador), por lo que será el encargado de efectuar la factura E.

En caso de corresponder, los Courier también son los encargados de tramitar el certificado de origen.

Los reintegros de AFIP los recibirá el Courier, quien tiene 10 días para transferirlo a la cuenta bancaria del exportador.

En resumen, el Exporta Simple busca facilitar la documentación en el proceso exportador, como se puede ver en la Figura 4. El permiso (conocimiento) de embarque, el certificado de origen y la factura E están a cargo del Courier, mientras que el certificado de inspección, el certificado de seguro, como demás documentos a presentar en la Aduana de destino los debe realizar la firma exportadora.

**Figura 4: Simplificación de documentos de Exporta Simple**



Fuente: Cámara de Comercio Internacional (2012)

Nota: en círculos rojos la documentación que el régimen encarga a los Courier.

## 5.1 Requisitos

- Contar con CUIT y clave fiscal con Nivel de Seguridad 3 como mínimo.
- El monto anual de facturación de estas exportaciones no podrá superar el valor FOB equivalente a USD 600.000 por sujeto y cada operación individual no podrá superar el valor FOB de USD 15.000 por operación, comparado con los USD 50.000 de Brasil o los USD 5.000 de Perú y Colombia.
- El peso unitario de cada envío no podrá superar los 300 kg. brutos, siendo el de mayor límite dentro de América Latina y el Caribe (30-50 kg. brutos).
- Los bienes sujetos a exportación deberán ser producidos en el país, no alcanzados por prohibición, suspensión o cupo a la exportación.
- Los bienes a exportar no podrán ser aquellos sometidos a un tratamiento operativo específicamente normado para el control aduanero.

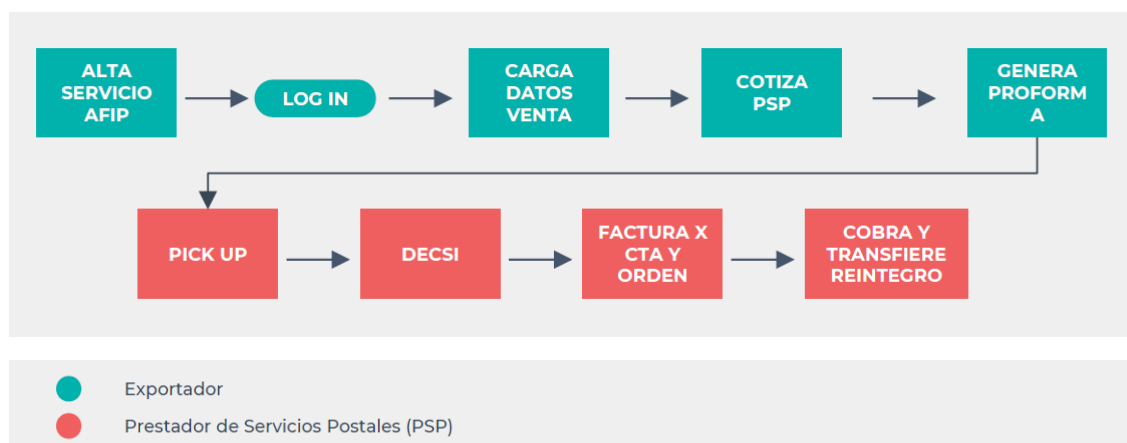
## 5.2 ¿Cómo funciona?

1. Dar de alta el servicio en la AFIP: entrar en *www.afip.gov.ar* y buscar el Administrador de Relaciones de Clave Fiscal. Adherirse al servicio en Secretaria de Comercio del Ministerio de Producción de la Nación. Seleccionar “Servicios interactivos” y luego “Exporta Simple”.
2. Tras darlo de alta, se debe ingresar con la clave fiscal 3 al servicio. Allí se cargan los productos y clientes. También se calcula el costo de envío en los diferentes operadores (Courier) certificados por la Aduana<sup>6</sup>. Se elige el que más convenga, según costo y tiempo de envío.
3. Una vez elegido, se generan las facturas proformas para que el operador la emita en la exportación. La proforma es un documento sin validez comercial, pero necesaria para que el operador complete la factura E con los datos correctos. También se debe confeccionar la guía aérea (*Air Way Bill*), un documento que acredita el contrato de transporte aéreo internacional y que debe entregarse al operador para que hacer la exportación.
4. El operador retira la mercancía para llevarla a destino. El Courier carga la destinación en el Sistema Informático Malvina (SIM) y exporta. Se genera la factura E, se la envía al exportador, e informa a la Secretaria de Comercio del Ministerio de Producción los datos de la factura. En tanto, el servicio Exporta Simple controla si la proforma es consistente con la factura E y la valida.
5. Una vez que el Courier recibe el reintegro, el mismo debe ser transferido al exportador en un plazo no mayor a 10 días de recibido el respectivo cobro por parte de AFIP.

---

<sup>6</sup> Ya son 5 los operadores que permiten cotizar online los envíos: DHL, FedEx, TNT, UPS y Raico. Actualmente están en tratativas para sumar a LHS.

**Figura 5: Proceso simplificado Exporta Simple**



Fuente: Ministerio de Producción

### 5.3 Ventajas

- Enviar pequeños volúmenes y varios productos distintos en un mismo envío, el cual es poco rentable si se lo realiza por el régimen general.
- Realizar trámite aduanero ágil: se elimina el permiso de embarque.
- En principio, el Exporta Simple delega prácticamente toda la parte logística al Courier, haciéndose responsable del debido asesoramiento en cuanto a la designación de la nomenclatura del producto, documentos a presentar tanto en la Aduana de salida como de destino.
- Reducir tiempos y costos logísticos: existe una cadena de exportación simple: Exportador – Prestador de Servicios Postales – Transporte (Figura 4), sin necesidad de contratar a un agente de carga y/o despachante de Aduana.
- En caso que la exportación sea a un país con el que Argentina tiene algún tipo de preferencia arancelaria, el certificado de origen lo tramita el Courier<sup>7</sup> y está incluido en su tarifa.
- Hay acuerdos con varios bancos (Galicia, Macro, Comafi y Santander Río)<sup>8</sup> en los que se ofrece a los exportadores cuentas bonificadas por un año y comisiones preferenciales por el ingreso de divisas.
- Se puede utilizar en conjunto con el régimen de exportación general: es decir, una firma puede estar inscripta en el registro de exportadores e importadores y, al mismo tiempo, usar ambos sistemas, siempre que se cumplan con los requisitos del apartado 4.1.
- La gestión de cobranza del reintegro la realiza el Courier.

<sup>7</sup> La Cámara Argentina de Prestadores Internacionales Aeroexpresos (CAPSIA) es la encargada de emitir el certificado de origen en el régimen de Exporta Simple.

<sup>8</sup> Actualmente el gobierno está en tratativas para sumar al Banco Provincia y al Banco Ciudad.

- La página de internet por la que se realiza toda la operatoria es relativamente sencilla de utilizar.
- Las Pequeñas y Medianas Empresas que realicen su primera exportación de 1.000 tendrán bonificado el 100% del envío de hasta 100 kg. (con un cupo de 1.000 envíos) a través dos Courier (DHL y Raico) hasta el 28 de diciembre de 2018. El 80% de la tarifa bonificada se hará cargo el Courier y el 20% restante el Estado (a través de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional).

## 5.4 ¿Cómo funcionó hasta ahora?

Según datos del Ministerio de Producción de la Nación:

- En los primeros siete meses de funcionamiento, 2.200 operadores dieron de alta el servicios y 218 empresas lo utilizaron efectivamente.
- Se contabilizaron 1.100 operaciones, por lo que las exportadoras repitieron envíos. En promedio, cada envío fue de USD 3.800.
- Del total de empresas que utilizaron el régimen, el 25% realizó su primera exportación.
- La plataforma permitió realizar exportación de mercaderías por un valor total de USD 3,7 millones.
- Los principales productos exportados fueron manufacturas de cuero (20% del total exportado por Exporta Simple), seguido de cuerdas de guitarras, productos de magia, redes de pesca, carteras, etc. (con 1% cada uno en general).
- En cuanto a los destinos, de los 76 países a los que se exportó por Exporta Simple, destaca EEUU (25% del total exportado por el Régimen), seguido de China, Brasil, Chile, Italia, entre otros.

## 6. Primeras experiencias

### 6.1 Pequeños envíos

- “La empleamos para enviar muestras a un cliente que estamos desarrollado en Holanda. Antes lo hacíamos por el régimen “puerta a puerta” que permite hasta 50 kgs. y ARS 1.000, una cantidad baja que en muchos casos no alcanza”, explicaron desde una manicera. “Todo funcionó perfecto y con menos costo. Vamos a seguir usándola con ese fin”, comentaron.
- La misma necesidad cubre el programa para una PyME de Villa María dedicada a bancos de prueba, morsas, instrumentos de medición y otros equipos. Viene realizando pequeñas exportaciones en forma eventual y esta herramienta le facilita esa operatoria. “Usé el sistema para vender repuestos de un equipo nuestro a Chile. Antes no existía una vía para hacer envíos encima de los mil dólares y los 50 kilos. Por eso vamos a seguir usándola”, anticiparon desde la firma.

- Una empresa que produce bienes para el manejo de plagas, resaltó la practicidad de la plataforma y la accesibilidad en cuanto a costos para pequeñas exportaciones. En este caso, la empresa ya colocaba sus productos en el exterior desde antes de Exporta Fácil pero, con este nuevo régimen, pudo incrementar las operaciones de menor cantidad (Los Andes, 2018).

El Exporta Simple es útil para hacer envíos mayores a los USD 50 kgs. y USD1.000, uno de los limitantes del Courier por el sistema “puerta a puerta”. Antes del régimen Exporta Simple, si un exportador se excedía en alguno de estos ítems, debía exportar por el régimen general.

Por lo tanto, el régimen simplificado sirve, también, como una vía para que una empresa que exporta grandes cantidades pueda enviar muestras de mayor volumen y variedad.

## 6.2 Costos

- Una fábrica familiar de anteojos y armazones, dejó de exportar a raíz de la gran penetración de productos chinos en el mercado internacional. En su primera consulta por Exporta Simple, la empresa averiguó la cotización del envío puerta a puerta desde la planta de Villa Lynch, en el partido bonaerense de San Martín, hasta el importador de Ciudad de Este, en Paraguay. Se trataba de una encomienda de 60 kilos y un valor de USD 3.000, algo que, supuso, no demandaría demasiado dinero extra para exportar a un país limítrofe. Un Courier les ofrecía un precio de USD 1.858,53 y otro de USD 1.951,64, es decir, el costo del correo iba a representar más del 60% del precio de la mercadería (Bátiz, 2018).
- Una firma manufacturera de cuero también tuvo una experiencia similar: “Hicimos algunas pruebas ingresando a la página y se nos iba entre 30 y 40% más en gastos de envío. Si uno tiene que exportar mercadería por un valor de USD 10.000 y con el Courier se va a USD 14.000”, comentó su titular (Bátiz, 2018).
- Un emprendimiento de accesorios hechos con cuero reciclado, celebró el Exporta Simple comentando: “es cierto que la tarifa del Courier no es la más barata, pero cerramos un acuerdo agresivo con un Courier que nos ofreció un descuento sobre el valor de lista”. Una ventaja que hizo valer esta firma fue su condición de cliente frecuente (Bátiz, 2018).
- “Estamos inscriptos como exportadores, pero el beneficio que encontramos aquí fue poder enviar productos mucho más rápido y al mismo costo. En nuestro caso, el gasto de flete por tierra se encarece cuando tenemos que esperar que un camión se consolide con otra carga, vaya a Buenos Aires y de ahí, afuera”, dijo el gerente de una Pyme que fabrica precintos y material de embalajes, quien comentó que Exporta Simple le “sirvió para regularizar las exportaciones”. También instó a que se sigan abaratando los valores vigentes: “Los operadores aéreos siguen muy caros comparados con los costos de envío de Amazon, por ejemplo. Hay mucho por avanzar” (Ripoll, 2018).

- Otra Pyme productora de vinos comentó que para el envío de una caja de seis vinos por un valor total de USD 26 la cotización más barata era de USD 230.

Si bien la primera cotización del Courier puede parecer relativamente alta, en general suelen haber descuentos por parte de estos últimos, que pueden llegar a una reducción de entre 20% y 70% de la tarifa plana, dependiendo del monto exportado y la cantidad de envíos que se hagan en el año.

En este sentido, los Courier tienen un trato diferenciado con las firmas que exportan de forma regular y un gran monto.

Cabe aclarar que, si bien es cierto que si una firma exporta un producto de baja valor unitario y de dimensiones grandes es difícil hacer escala para amortizar el envío, el hecho de que los Courier se manejen mayoritariamente por vía aérea para garantizar la rapidez del envío, suele ser también un factor que eleva los costos.

Una solución para mejorar la competitividad del sistema sería incorporar al Correo Argentino (como en casi todos los lugares en donde existe un régimen simplificado), a fin de poder aprovechar las sucursales que se disponen en todo el país y disminuir los costos logísticos dentro del país.

### **6.3 Aduana de destino – documentación**

- Otra dificultad de arranque que experimentó la firma que fabrica precintos recayó sobre el cliente boliviano que compró sus productos. “El envío llegó rapidísimo, pero cuando la empresa quiso liberarlo de aduana, se enfrentó con que le demandaban trámites y documentación, y tuvo que recurrir a un despachante. Eso sumó tiempo y costos similares a los tradicionales. Supongo que se avanzará en coordinar eso con los países vecinos”, evaluó (Ripoll, 2018).
- Una situación similar atravesó una firma que produce hornos eléctricos al enviar uno de sus hornos eléctricos a Paraguay. “Fue muy bueno y simple, pero nuestro cliente externo sí lidió con trámites y con aranceles que no teníamos previstos”, uno de los propietarios de la firma que exporta sus productos en forma esporádica (Ripoll, 2018).
- Una empresa que fabrica etiquetas de vinos comentó que realizó una exportación a Perú, la cual necesitaba un certificado de origen. El Courier elegido por esta empresa olvidó de enviarlo con la mercadería y luego cuando quiso remediar el error envió el certificado con errores. El cliente tuvo que retirar el producto abonando una penalidad.

Como se puede ver, Exporta Simple está pensado para agilizar y simplificar los trámites en la Aduana de salida del producto e incentivar a las PyME a exportar por este sistema. Sin embargo, como se desprende del análisis anterior, no existe un “Importa Simple” en los

distintos países de destino, los cuales regulan su régimen de importación y servicios del Courier de acuerdo a sus propias políticas de comercio exterior.

En línea con lo anterior, para el exportador resulta clave conocer los requisitos en la Aduana de destino, tanto los documentos necesarios para dar conformidad en la Aduana de destino como los límites de kgs., dimensiones y valor de los envíos. Todas estas cuestiones, en principio, son asesoradas por el Courier.

Por lo tanto, la falta (o inadecuado) asesoramiento del Courier en cuanto a los documentos que debe acompañar la mercadería en la Aduana de destino puede hacer que la misma quede varada más del tiempo convenido, que el cliente deba asumir algún costo adicional y hasta la eventual pérdida de un cliente.

En este sentido, se aconseja averiguar bien cuál es la situación de importación en el país de destino, para determinar y anticipar qué trámites y costos deberá asumir el cliente y evitar sorpresas.

**A modo de ejemplo, en el Anexo se detallan los requerimientos que la Aduana argentina pediría a un producto extranjero, concluyendo que es necesario conocer los documentos a presentar en la Aduana de destino, en donde los Courier juegan un papel importante a la hora del asesoramiento.**

## Conclusiones

En base a lo analizado, se puede concluir que el programa Exporta Simple busca generar un aumento tanto en las exportaciones como en la cantidad de las empresas exportadoras mediante la facilitación de trámites y determinados beneficios a la hora de exportar.

En particular en los primeros siete meses de funcionamiento, el régimen fue dado de alta por 2.200 operadores y fue usado por 218 empresas, comparadas con las más de 9.000 empresas exportadoras del país. Asimismo, el 25% de estas empresas nunca había exportado. Por su parte, este nuevo sistema generó exportaciones por unos USD 3,7 millones, comparado con los USD 3.700 millones que exportan las Pequeñas y Medianas Empresas exportadoras de manufacturas.

Dentro de las principales ventajas que ofrece el Exporta Simple, en relación al régimen general o por el sistema tradicional de Courier, sobresale el envío de muestras o de pequeños paquetes, debido a los mayores límites de kgs. y dólares por envío.

Por otro lado, se han identificado áreas de mejora. Por ejemplo, los altos costos aéreos del Courier y problemas en las Aduanas de destino en cuanto a la documentación a presentar, entre otros, son uno de los puntos a reforzar en el régimen.

Una alternativa a analizar para generar una mayor competitividad en el Exporta Simple, podría ser la de incorporar al Correo Argentino al régimen, siempre y cuando esté en condiciones operativas de hacerlo, para poder aprovechar las distintas sucursales en todo el país y reducir los costos logísticos domésticos.



A pesar de la relativa baja performance de las nuevas empresas exportadoras y del bajo monto exportado del régimen simplificado, como así también los problemas antes mencionados a la hora de usar el régimen, no deja de ser una herramienta importante en pos de potenciar a las empresas exportadoras, la cual necesita evaluarse periódicamente y calibrarse para generar un régimen más competitivo.

## **Bibliografía**

**Baldinelli, E.** (2010). *Los consorcios de exportación en la Argentina* (No. 339.564). Fundación Standard Bank.

**Banco Interamericano de Desarrollo (BID).** (2014). *A la conquista de mercados mundiales: Cómo promover la internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe.*

**Bátiz, M.** (2018). *Luces y sombras del régimen para que las pymes exporten fácil.* Recuperado el 02/03/2018 de: [www.cronista.com/pyme/negocios/Exporta-simple-un-regimen-con-luces-y-sombras-20180222-0001.html](http://www.cronista.com/pyme/negocios/Exporta-simple-un-regimen-con-luces-y-sombras-20180222-0001.html).

**Bekerman, M., Wiñazky, M., & Moncaut, N.** (2014). *La inserción internacional de las empresas PyMEs y los consorcios de exportación en la Argentina. Fortalezas y asignaturas pendientes.* Revista Perspectivas de Políticas Públicas, (7), 43-75.

**Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K.** (2007). *Firms in international trade.* Journal of Economic perspectives, 21(3), 105-130.

**Bernard, A. B., & Jensen, J. B.** (1999). *Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?* Journal of international economics, 47(1), 1-25.

**Cámara de Comercio Internacional.** (2012). *Prácticas globales para exportar e importar. Guía ICC del Comercio Internacional.*

**Cohen Arazi, M., & Cerbán, L.** (2018). *Las PyMEx argentinas con nuevas herramientas pero sin repunte.* Revista Novedades Económicas (IERAL), vol. 928.

**Furnari, P., & Carrera, A.** (2012). *Primera Exportación.* IAE press.

**Kohn, D., Leibovici, F., & Szkup, M.** (2016). *Financial frictions and new exporter dynamics.* International economic review, 57(2), 453-486.

**La Voz.** (2018). *Cuatro que comprobaron la plataforma y comparten sus consejos.* Recuperado el 19/04/23: <http://www.lavoz.com.ar/negocios/cuatro-que-probaron-la-plataforma-y-comparten-sus-consejos>.

**La Voz.** (2018). *Casi 200 Pyme ya usan Exporta Simple.* Recuperado el 01/06/2018: <http://www.lavoz.com.ar/negocios/casi-200-pyme-ya-usan-exporta-simple>.

**Los Andes.** (2018). *Exitosas experiencias de pymes mendocinas con el sistema “Exporta Simple”*. Recuperado el 21/04/2018: [www.losandes.com.ar/article/view?slug=exitosas-experiencias-de-pymes-mendocinas-con-el-sistema-exporta-simple](http://www.losandes.com.ar/article/view?slug=exitosas-experiencias-de-pymes-mendocinas-con-el-sistema-exporta-simple).

**ONU**DI (2004) *Desarrollo de Conglomerados y Redes de PyME: Guía de los Consorcios de Exportación*. Viena: ONUDI.

**OCDE.** (2018). *Working party on international trade in goods and trade in services statistics*. Paris.

**OMC.** (2016). *World Trade Report 2016: Levelling the trading field for SMEs*. Ginebra.

**Palmieri, F.** (2018). *Radiografía del Comex Argentino*. Instituto de Estrategia Internacional (IEI) de la Cámara de Exportadores de la República Argentina.

**Ripoll, F.** (2018). *Exporta Simple ya despegó para las Pyme cordobesas*. Recuperado el 10/04/2018: <http://www.lavoz.com.ar/negocios/exporta-simple-ya-despego-para-las-pyme-cordobesas>.

**Roberts, M. J., & Tybout, J. R.** (1997). *The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs*. *The American Economic Review*, 545-564.

**Scarpetta, G.** (2017). *Exporta fácil, un sistema necesario*. Recuperado el 15/03/2018: <https://www.lanacion.com.ar/1864568-exporta-facil-un-sistema-necesario>.

**Vicci, A.** (2017). *Exportar fácil: una ecuación de tecnología, esfuerzo y estrategia*. Recuperado el 14/03/2018: <https://www.lanacion.com.ar/2094182-exportar-facil-una-ecuacion-de-tecnologia-esfuerzo-y-estrategia>.

**Volpe Martincus, C.** (2017). *Cómo salir del laberinto fronterizo: una evaluación de las iniciativas de facilitación del comercio en América Latina y el Caribe*. Informe Especial sobre Integración y Comercio (BID).

## Anexo: Ejercicio Exporta Simple

Utilizando los datos de Tarifar, ¿qué pasaría si un país X tuviera la misma normativa de Exporta Simple y decide exportar a Argentina? ¿Existen requisitos adicionales que no están contemplados en el Exporta Simple?

Para el caso, se tomarán productos que Argentina exportó con Exporta Simple en los últimos siete meses y se detallarán los requisitos que la Aduana le pide al resto del mundo para ingresar sus productos a Argentina.

### **Carteras de mano (de cuero natural) – 4202.21.00.110J**

#### **Prohibición:**

- **Fauna silvestre:** Está prohibida la importación de ejemplares vivos y productos y subproductos manufacturados o no de las especies de la fauna silvestre indicadas en el Anexo II "A" de la Res. ANA N° 443/96.

#### **Intervención previa:**

- **SENASA – Embalajes de madera:** Todo embalaje de madera que arribe, o arribe y transite por el país, debe estar descortezado, libre de insectos y/o signos de actividad biológica, tratado y certificado mediante la marca en el caso que corresponda.  
A través de ésta norma se adopta, para todos los embalajes de madera y maderas de soporte y acomodación (embalajes de madera) utilizados en el comercio internacional de mercaderías que arriben o arriben y transiten internamente por el país la reglamentación concordante con lo estipulado en la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF) N° 15/2009 de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, de la FAO, “Reglamentación del Embalaje de Madera utilizado en el Comercio Internacional” y sus modificatorias. Los inspectores del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria se encuentran facultados para inspeccionar y autorizar el ingreso de los embalajes de madera cualquiera sea el tipo de mercadería que contengan o acondicionen con el objetivo de verificar el estado fitosanitario y el cumplimiento de la Norma Internacional, pudiendo ordenar la aplicación de las medidas fitosanitarias que considere, cuando los embalajes de madera no cumplan con los requisitos establecidos.
- **SRNAH – Fauna silvestre:** Para la importación de ejemplares vivos, productos y subproductos de las especies de la fauna silvestre indicadas en el Anexo VI "A" de la Res. ANA N° 443/96, se deberá presentar al momento de la oficialización el pertinente certificado de autorización emitido por la Dirección de Fauna y Flora Silvestres.

### **SIMI – Licencia Automática:**

A los fines de tramitar las solicitudes de Licencias Automáticas de Importación, los interesados deberán completar en el Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI) un formulario.

Éste formulario tendrá un plazo de validez de 180 días corridos, contados a partir de la fecha de su aprobación en el SIMI, prorrogables por única vez. Al momento de oficializar la destinación definitiva de importación para consumo, el Sistema Informático Malvina (SIM) exigirá el número identificador SIMI, realizará los controles de consistencia acordados con los organismos competentes y verificará que la misma se encuentre validada por todos aquellos a los que les corresponda intervenir.

### **Verificación**

- Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias (CAME): Por Res. DGA Nº 125/00 (DE ADDBA) se autoriza la intervención de la Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias (CAME), en carácter de observadora en la verificación de las mercaderías amparadas en las destinaciones de importación que tramitan por el canal rojo de selectividad.

### **Mallas para relojes (de metal común) – 9113.20.00.000P**

#### **Prohibición:**

- **Pilas y baterías:** Se prohíbe en todo el territorio de la Nación la importación de pilas y baterías primarias, con forma cilíndrica o de prisma, comunes de carbón zinc y alcalinas de manganeso, cuyo contenido de mercurio, cadmio y plomo sea superior al 0,0005% en peso de mercurio; 0,015% en peso de cadmio y 0,200% en peso de plomo.

#### **Intervención previa:**

- **SENASA – Embalajes de madera:** Todo embalaje de madera que arribe, o arribe y transite por el país, debe estar descortezado, libre de insectos y/o signos de actividad biológica, tratado y certificado mediante la marca en el caso que corresponda.

A través de ésta norma se adopta, para todos los embalajes de madera y maderas de soporte y acomodación (embalajes de madera) utilizados en el comercio internacional de mercaderías que arriben o arriben y transiten internamente por el país la reglamentación concordante con lo estipulado en la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF) Nº 15/2009 de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, de la FAO, “Reglamentación del Embalaje de Madera utilizado en el Comercio Internacional” y sus modificatorias. Los inspectores del

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria se encuentran facultados para inspeccionar y autorizar el ingreso de los embalajes de madera cualquiera sea el tipo de mercadería que contengan o acondicionen con el objetivo de verificar el estado fitosanitario y el cumplimiento de la Norma Internacional, pudiendo ordenar la aplicación de las medidas fitosanitarias que considere, cuando los embalajes de madera no cumplan con los requisitos establecidos.

- **ARN – Autoridad Regulatoria Nuclear:** La importación y la exportación de elementos y materiales nucleares, detallados en el Anexo I de la Res. Gral. AFIP N° 1946/05, queda sujeta a la previa autorización emitida por la Autoridad Regulatoria Nuclear (ARN), siendo obligación del documentante declarar el carácter de elemento, mineral o material nuclear o de sustancias o material radiactivo. Para el caso de las mercaderías incluidas en el Anexo II de la Res. Gral. AFIP N° 1946/05, debe tratarse de material radiactivo en cualquier forma de presentación, lo contenga o cuente con partes componentes, y/o accesorios, y/o dispositivos de medición, comprobación o control, que tengan incorporada una fuente radiactiva.

#### **SIMI – Licencia Automática:**

A los fines de tramitar las solicitudes de Licencias Automáticas de Importación, los interesados deberán completar en el Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI) un formulario.

Éste formulario tendrá un plazo de validez de 180 días corridos, contados a partir de la fecha de su aprobación en el SIMI, prorrogables por única vez. Al momento de oficializar la destinación definitiva de importación para consumo, el Sistema Informático Malvina (SIM) exigirá el número identificador SIMI, realizará los controles de consistencia acordados con los organismos competentes y verificará que la misma se encuentre validada por todos aquellos a los que les corresponda intervenir.

#### **Verificación**

- Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias (CAME): Por Res. DGA N° 125/00 (DE ADBA) se autoriza la intervención de la Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias (CAME), en carácter de observadora en la verificación de las mercaderías amparadas en las destinaciones de importación que tramitan por el canal rojo de selectividad.

### **Redes de pesca –5608.11.100M**

#### **Intervención previa:**

- **SENASA – Embalajes de madera:** Todo embalaje de madera que arribe, o arribe y transite por el país, debe estar descortezado, libre de insectos y/o signos de

actividad biológica, tratado y certificado mediante la marca en el caso que corresponda.

A través de ésta norma se adopta, para todos los embalajes de madera y maderas de soporte y acomodación (embalajes de madera) utilizados en el comercio internacional de mercaderías que arriben o arriben y transiten internamente por el país la reglamentación concordante con lo estipulado en la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF) N° 15/2009 de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, de la FAO, "Reglamentación del Embalaje de Madera utilizado en el Comercio Internacional" y sus modificatorias. Los inspectores del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria se encuentran facultados para inspeccionar y autorizar el ingreso de los embalajes de madera cualquiera sea el tipo de mercadería que contengan o acondicionen con el objetivo de verificar el estado fitosanitario y el cumplimiento de la Norma Internacional, pudiendo ordenar la aplicación de las medidas fitosanitarias que considere, cuando los embalajes de madera no cumplan con los requisitos establecidos.

#### **SIMI – Licencia No Automática:**

Los importadores de estas mercaderías con destinación de importación para consumo que se gestionan a través del Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI), detalladas en el Anexo IV de la Res. SC N° 5/18, deberán tramitar Licencias No Automáticas de Importación y cumplimentar el FORMULARIO PARA LA SOLICITUD DE LICENCIAS DE IMPORTACIÓN, y posteriormente, en un plazo máximo de 10 días hábiles, acceder a la página web de la AFIP y consignar un formulario.

Éste tendrá un plazo de validez de 180 días corridos, contados a partir de la fecha de su aprobación en el SIMI, prorrogables por única vez. A los fines de tramitar las solicitudes de Licencias No Automáticas, los interesados deberán estar debidamente inscriptos en el Registro Único del Ministerio de Producción (R.U.M.P.), creado por la Resolución N° 442/16 MP.

### **Guitarra clásica – 9202.90.00.111R**

#### **Prohibición:**

- **Fauna silvestre:** Está prohibida la importación de ejemplares vivos y productos y subproductos manufacturados o no de las especies de la fauna silvestre indicadas en el Anexo II "A" de la Res. ANA N° 443/96.
- **Flora silvestre:** Está prohibida la importación de ejemplares vivos o muertos o de cualquier parte o derivado fácilmente identificable de ellos, de las especies de la flora silvestre incluidas en el Apéndice I del CITES. (Anexo IV "A" de la Res. ANA N° 443/96).

- **Pilas y baterías:** Se prohíbe en todo el territorio de la Nación la importación de pilas y baterías primarias, con forma cilíndrica o de prisma, comunes de carbón zinc y alcalinas de manganeso, cuyo contenido de mercurio, cadmio y plomo sea superior al 0,0005% en peso de mercurio; 0,015% en peso de cadmio y 0,200% en peso de plomo.

#### **Intervención previa:**

- **SENASA – Embalajes de madera:** Todo embalaje de madera que arribe, o arribe y transite por el país, debe estar descortezado, libre de insectos y/o signos de actividad biológica, tratado y certificado mediante la marca en el caso que corresponda.  
A través de ésta norma se adopta, para todos los embalajes de madera y maderas de soporte y acomodación (embalajes de madera) utilizados en el comercio internacional de mercaderías que arriben o arriben y transiten internamente por el país la reglamentación concordante con lo estipulado en la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF) N° 15/2009 de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, de la FAO, “Reglamentación del Embalaje de Madera utilizado en el Comercio Internacional” y sus modificatorias. Los inspectores del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria se encuentran facultados para inspeccionar y autorizar el ingreso de los embalajes de madera cualquiera sea el tipo de mercadería que contengan o acondicionen con el objetivo de verificar el estado fitosanitario y el cumplimiento de la Norma Internacional, pudiendo ordenar la aplicación de las medidas fitosanitarias que considere, cuando los embalajes de madera no cumplan con los requisitos establecidos.
- **SRNAH – Fauna silvestre:** Para la importación de ejemplares vivos, productos y subproductos de las especies de la fauna silvestre indicadas en el Anexo VI "A" de la Res. ANA N° 443/96, se deberá presentar al momento de la oficialización el pertinente certificado de autorización emitido por la Dirección de Fauna y Flora Silvestres.
- **SRNAH – Flora silvestre:** Para la importación de ejemplares vivos o muertos o de cualquier parte o derivado fácilmente identificable de las especies de la flora silvestre indicadas en el Anexo VIII "A" de la Res. ANA N° 443/96, se deberá presentar al momento de la oficialización el certificado de autorización emitido por la autoridad competente de la Dirección Nacional de Recursos Naturales.

#### **SIMI – Licencia No Automática:**

Los importadores de estas mercaderías con destinación de importación para consumo que se gestionan a través del Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI), detalladas en el Anexo IV de la Res. SC N° 5/18, deberán tramitar Licencias No Automáticas de Importación y cumplimentar el FORMULARIO PARA LA SOLICITUD DE LICENCIAS DE

IMPORTACIÓN, y posteriormente, en un plazo máximo de 10 días hábiles, acceder a la página web de la AFIP y consignar un formulario.

Éste tendrá un plazo de validez de 180 días corridos, contados a partir de la fecha de su aprobación en el SIMI, prorrogables por única vez. A los fines de tramitar las solicitudes de Licencias No Automáticas, los interesados deberán estar debidamente inscriptos en el Registro Único del Ministerio de Producción (R.U.M.P.), creado por la Resolución N° 442/16 MP.

### **Estampillado**

Mercadería sujeta a identificación mediante la aplicación de estampillas fiscales aduaneras impresas en color verde.

Como se puede ver, cuando la mercadería llega en la Aduana de destino (del país importador), es clave contar con documentos requeridos para la conformidad del ingreso (LNA, LA, Verificaciones, Estampillados, Documentaciones adicionales, etc.).

Entonces, dado que cada país tiene su propio sistema de ingreso mercadería en sus aduanas, se asume que el exportador debe estar al tanto del proceso de exportación más allá del Exporta Simple, sino que también deben conocerse los requisitos en la Aduana de destino.

En este sentido, el asesoramiento del Courier en cuanto a la presentación de documentos en la Aduana de destino es de vital importancia a la hora de completar el proceso de exportación.