

**SEMINARIO:
"GESTION DEL PROCESO
DE UNA EXPORTACION"**

**DEL 20 AL 24 DE ENERO
DE 19 A 21.30HS.**

**SEMINARIO DICTADO POR
EL PROFESOR:
LIC. RICARDO FERNÁNDEZ QUESADA**

2003

EL PROCESO DEL NEGOCIO INTERNACIONAL
SECUENCIA OPERATIVA DE EXPORTACION
PEDIDO DE COTIZACIÓN

- Depende del canal elegido en la planificación.
- Este canal surge de la investigación de mercados, de visitas a ferias internacionales, rondas de negocios, etc.

COTIZACIÓN

- Descripción, cantidad y calidad de la mercadería.
- Referencia a normas internacionales (ISO, etc.).
- Embalaje y marcas.
- Modo de transporte.
- Fecha de entrega.
- Control de conformidad.
- Garantías de la mercadería.
- Instrucciones de uso.
- Incoterms convenido.
- Precio.
- Moneda de pago.
- Instrumento de pago.
- Condiciones y lugar de pago.
- Documentos necesarios e instrucciones documentarias.
- Lugar y modo de despacho de los documentos.
- Cláusula de arbitraje.
- Plazo de validez de la cotización.

COTIZACION:

INCOTERMS (Brochure 560 CCI)

- **EXW:** Ex Works o En fábrica.
- **FCA:** Free Carrier o Franco Transportista.
- **FAS:** Free Alongside Ship o Franco al costado del buque.
- **FOB:** Free on board o Franco a bordo.
- **CFR:** Cost and Freight o Costo y Flete.
- **CIF:** Cost, Insurance and Freight o Costo, seguro y flete.
- **CPT:** Carriage Paid To o Transporte pagado hasta.
- **CIP:** Carriage and Insurance Paid to o Transporte y Seguro pagado hasta.

COTIZACION:
INCOTERMS (Brochure 560 CCI)

- **DAF:** Delivered at Frontier o Entregado en frontera.
- **DES:** Delivered Ex Ship o Entregado sobre buque.
- **DEQ:** Delivered Ex Quay o Entregado en Muelle.
- **DDU:** Delivered Duty Unpaid o Entregado, derechos no pagados.
- **DDP:** Delivered Duty Paid o Entregado, derechos pagados.

OFERTA

- Contiene los mismos datos que la cotización.
- Implica compromiso de cumplimiento de lo expresado en ella.
- El circuito de la oferta se basa en el artículo 14 y siguientes de la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional.

NEGOCIACION Y ACEPTACION

- Se rige por el artículo 14 y siguientes de la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional.

FORMALIZACION DEL ACUERDO

- En un formato de lenguaje legal, se rige por la Convención de Viena.
- Para cualquier caso, el perfeccionamiento del contrato se rige por lo estipulado en la Convención.
- Las partes podrán ejercer la autonomía de la voluntad en cualquier caso, respecto de la Convención.

RELACION BANCARIA:
PREFINANCIACION

- Los fondos se obtienen en entidades bancarias que operan con fondos propios o con líneas de créditos de Bancos de Segundo Piso o del exterior.
- Se requiere que el exportador sea cliente de crédito y tenga un proyecto de exportación, contrato de compraventa internacional o instrumento de pago del que es beneficiario.

FINANCIACION

- Se aplica con posterioridad al embarque.
- Muchas veces es producto de cambio de línea de prefinanciación a financiación.
- Está directamente relacionada con el plazo de vencimiento de pago del instrumento de pago internacional.

INSTRUMENTO DE PAGO

- Para cualquier caso, tanto el exportador como el importador deberán poseer calificación crediticia.
- Además, esa calificación crediticia debe incluir margen para operar en el área de Comercio Exterior.

INSTRUMENTO DE PAGO **CHEQUE**

- Documento financiero de plaza extranjera, expresado en divisas.
- Su cobro se puede realizar enviándolo como valor al cobro o solicitando el adelanto de los fondos.
- El banco lo gestiona como una cobranza simple.

INSTRUMENTO DE PAGO **Orden de pago o Transferencia**

- Por Orden de pago se entiende a la transferencia de fondos que un ordenante o tomador (importador) efectúa a favor de un beneficiario o destinatario (exportador), generalmente por intermedio de bancos.

INSTRUMENTO DE PAGO: ORDEN DE PAGO O TRANSFERENCIA

- Simple: pago contra simple recibo.
- Condicionada: entrega de algún tipo específico de valores, efectos o compromisos.
- Documentaria: pago c/ entrega de documentos.
- Revocable: hasta antes del pago.
- Irrevocable: se debe aclarar expresamente.
- Anticipada: embarque aún no efectuado.
- Posteriori: cobro posterior al embarque.
- Intransferible: único beneficiario aceptado.
- Transferible: se debe aclarar expresamente.
- Indivisible: un solo pago.
- Divisible: pagos fraccionados y sucesivos.

INSTRUMENTO DE PAGO **COBRANZA BANCARIA**

- Operación comercial mediante la cual un remitente (generalmente un banco remitente), actuando por cuenta, orden y riesgo de un cliente (girador, librador o cedente), por regla general por intermedio de otro banco (corresponsal, cobrador o presentador), tramita el cobro de valores o efectos ante un deudor (girado, librado o destinatario), sin más compromiso ni responsabilidad que ejecutar las instrucciones de su mandante o cliente (el librador). Brochure 522 CCI.

Instrumento de Pago: Cobranza

- **Documentos financieros:** cheques, letras de cambio, pagarés, etcétera.
- **Documentos comerciales:** documentos de transporte (conocimiento de embarque, air waybill, carta de porte, etcétera), factura comercial, certificados sanitarios, etcétera.

Instrumento de Pago: Cobranza

- **SIMPLE:** Cobro de valores, efectos o papeles financieros susceptibles de ser cobrados, en forma aislada o individual, o sea, no acompañados de documentos comerciales.
- **DOCUMENTARIA:** Cobro de documentos comerciales (de embarque), acompañados o no, según los casos, por letras de cambio, que deben ser entregados al librado contra aceptación y/o pago.

Instrumento de Pago: Cobranza

- A la vista: pago contra presentación para el cobro.
- A plazo: pago al vencimiento de la letra que el librado acepta en la presentación.
- Sin protesto: no prevé protesto legal por falta de pago y/o aceptación.

- Con protesto: prevé el protesto.
- Sin aval: el librado es el único deudor.
- Con aval: un banco o un tercero se co-obliga.
- Sin prenda: sin garantía adicional.
- Con prenda: prenda sobre la mercadería como garantía adicional.

CREDITO DOCUMENTARIO (L/C)

- Todo acuerdo por el que un banco (Banco Emisor), obrando por cuenta y orden de un cliente (importador), se compromete a pagar o hacer pagar (generalmente por medio de otro banco) a un beneficiario (exportador), una determinada suma de dinero, contra la presentación de los documentos exigidos y siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito documentario. Brochure 500 CCI.

Instrumento de Pago: L/C

- Revocable: debe aclararse expresamente.
- Irrevocable: todos, salvo aclaración en contrario.
- Confirmado: el banco corresponsal (o un tercer banco) se compromete al pago. Da más seguridad.
- Intransferible: todos, salvo aclaración en contrario.
- Transferible: debe aclararse expresamente.
- Restringido: solo se utiliza o negocia en el banco corresponsal indicado.
- No restringido: utilizable o negociable en cualquier banco.

Instrumento de Pago: L/C

- A la vista: pago contra entrega de documentos y cumplidos los términos de la L/C.
- De pago diferido: pago a plazo sin letra de cambio.
- De aceptación: diferido, con letra de cambio girada contra el Banco negociador y aceptada por éste.
- Divisible: acepta embarques parciales.
- Indivisible: no acepta embarques parciales.
- Rotativo o renovable (revolving credit): a medida que es utilizado vuelve a entrar en vigor automáticamente, por su importe original, tantas veces como lo prevean sus términos.

Instrumento de Pago: L/C

PACKING CREDIT

- En un crédito de financiamiento parcial o totalmente utilizable por el beneficiario con anterioridad al embarque.
- **Cláusula Roja:** pagadero contra simple recibo y compromiso de efectuar el embarque y entrega de los documentos o reintegrar el anticipo percibido. Financia la producción.
- **Cláusula Verde:** pagadero contra entrega de certificado de depósito (fiscal, de terceros o propio) de la mercadería lista para embarcar.

Instrumento de Pago: L/C

CREDITO SUBSIDIARIO (BACK TO BACK)

- Reabierto por un Banco corresponsal por cuenta y orden del beneficiario de origen a favor de un nuevo y distinto beneficiario, con cargo e imputación a un crédito principal que el primero tiene abierto a su favor y utilizable básicamente contra los mismos documentos que el crédito principal.

Instrumento de Pago: L/C
STAND BY CREDIT

- Se trata en realidad de garantías emitidas por un banco emisor a favor de un beneficiario, que pueden obedecer o no a una operación comercial (compraventa de mercaderías), por las cuáles el emisor garantiza el repago de una obligación al acreedor (beneficiario) si el deudor (garantizado) no cumpliera con dicha obligación en debido término.

SUMINISTROS:

Componentes Importados

- Importados Nacionalizados por el Exportador: podrán beneficiarse con el Régimen de Draw Back (Decreto 1012/91).
- Importados temporalmente por el Exportador: se rigen por el Régimen de Admisión Temporal de Mercadería para Beneficio Industrial, establecido en el Decreto 1439/96 y la Resolución 72/92. Es ventajoso financieramente pues establece la garantía de derechos, tasa de estadística e impuestos de nacionalización, en lugar del pago.

SERVICIOS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

- **Transporte:** tiene dos niveles:
 -) **Interno:** entre planta y lugar de embarque. Podrá ser realizado en flota propia o proveída por terceros.
 -) **Internacional:** su inclusión en el precio dependerá del Incoterms convenido. Se deberá poner especial atención en la selección del modo y el medio adecuados a la mercadería.
- **Seguro de la mercadería:** dos niveles:
 - ® **Interno:** contratado cuando hay transporte interno. No es obligatorio.
 - ® **Internacional:** quién lo contrata y paga y quién es el beneficiario dependerá del Incoterms pactado.
- **Despachante de Aduanas (custom broker):** es el autorizado por la Aduana para despachar mercaderías por cuenta y orden de terceros (exportadores). (Ley 22415, C.A., Sección I, Título 2, Capítulo Primero).
- Gestiona en nombre y por cuenta de un tercero las registraciones y trámites de importación y exportación de mercaderías ante la Aduana.
- Debe tener alto grado de eficiencia.

- **Tally:** presta servicios en relación con la supervisión y control de cantidad, peso y calidad de la mercadería, por petición de transportistas. Con esos datos, se confecciona el documento de transporte.
- **Agente de estiba:** habilitado para realizar el manipuleo (carga y descarga) de mercadería desde o en los medios de transporte internacional, así como el manejo de los mismos géneros en zonas fiscales.
- **Dirección General de Aduanas:** organismo administrativo encargado de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería. (Ley 22.415, C.A., Sección I, Título 1 completo).
- Es un organismo de control y recaudación.
- Sus funcionarios se denominan Agentes del Servicio Aduanero y sus funciones tienden a cumplir la finalidad estipulada para el Servicio.
- **Forwarder (embarcador):** desarrollan todas las tareas inherentes al exportador en el país de origen, así como la remisión posterior de los enseres adquiridos al país de destino, por cuenta de un cliente. Pueden proveer asesoramiento en toda la cadena de Distribución Física Internacional.
- **Terminal de contenedores:** operador de contenedores llenos y vacíos, usualmente con servicio de inspección y reparación de los mismos.
- **Agente de transporte aduanero:** representa a los transportistas en las gestiones relacionadas con la presentación de la documentación del medio transportador y de sus cargas ante la Aduana. (Ley 22.415, C.A., Sección I, Título 2, Capítulo 2).
- **Balanza Fiscal:** utilizada para transporte carretero y cuando la mercadería ha sido valorada por peso.
- **Terminal Fiscal:** zona primaria aduanera privada con vigilancia y control aduanero para el ingreso/egreso de las mercaderías allí enviadas.
- **Terminal Portuaria:** zona primaria aduanera generalmente de administración privada, con instalaciones para arribo, partida, carga, descarga, etcétera, de la mercadería.
- **Compañía de Certificaciones:** interviene usualmente por petición de importadores y exportadores, a fin de establecer la calidad y demás circunstancias inherentes a la mercadería objeto de transacción, para constatar que esos géneros cumplan con las especificaciones contractuales.
- Existen compañías con oficinas en casi todos los países, con alto grado de eficiencia.
- **Organismos Nacionales:** prestan servicios de certificación sanitaria (SENASA), alimentaria (INAL), de origen (Secretaría de Industria y Comercio, a través de sus autorizados) y toda otra certificación oficial que requiera la normativa del país exportador y/o el país importador.
- Se deben tener en cuenta para evitar trastornos en el ingreso y egreso de mercaderías al territorio aduanero de origen y destino.
- **Embalajes:** dependerá de la mercadería y del modo de transporte adecuado. Depende de si la mercadería va como carga suelta, en pallets y/o en contenedores.

- **Unitarización, Consolidación y Trincado:** relacionado con el embalaje. La unidad de carga podrá ser bulto, pallet, contenedor, unidad de peso, etcétera. La consolidación y su trincado se relacionan con la carga dentro del contenedor y su amarre al mismo.
- **Seguro de Crédito a la Exportación:** protege al exportador de ciertos riesgos que impiden el cobro de los créditos otorgados a compradores externos. Mejora la posición competitiva de los exportadores al no correr riesgos excesivos. Facilita acceso a líneas crediticias para financiación de exportaciones. Evita la exigencia de costosas garantías o avales. Cubre riesgos extraordinarios (los cubren los Estados nacionales): acontecimientos políticos, catástrofes climáticas, medidas del gobierno, incumplimiento de pago. Los riesgos comerciales pueden ser cubiertos por aseguradoras privadas.
- **Seguro de Crédito a la Exportación:** la autoridad de aplicación es el BICE, quién administra, por cuenta del Estado nacional los riesgos extraordinarios. Otra compañía que brinda este servicio es COFACE (francesa). El BICE tiene póliza de riesgo de crédito, de fabricación y de exportación de obras. En general, los plazos son de hasta 8 años, dependiendo de la naturaleza del bien exportado. Las primas dependen de la situación político-financiera (privados y públicos) y/o económico-patrimonial (públicos) de los compradores.

EMBARQUE

- Despachante: solicita al vendedor la documentación necesaria para el trámite aduanero. Documentos: factura proforma o comercial definitiva, lista de empaque, lista de peso, certificado de origen, certificado de calidad, detallé de componentes importados.
 - Despachante: ingresa los datos en el Sistema Informático María (SIM), y oficializa el permiso de embarque (previo pago de u\$s10 de arancel SIM). También solicita Policía aduanera (obligatorio).
 - Despachante: si fuera necesario, realiza solicitud de servicios extraordinarios (por ejemplo, cuando se consolida en planta del exportador).
 - Despachante: solicita canal en Unidad Técnica de Verificación (UTV). Los canales son tres:
- 4 **Rojo:** se verificará mercadería y documentación (interviene guarda verificador que pesa, mide y cuenta).
 - 4 **Naranja:** se verificará sólo la documentación.
 - 4 **Verde:** no hay verificación alguna, pero esto no exime al exportador de verificación si la solicita Policía Aduanera.
- 4 **La Policía Aduanera puede pedir verificación en cualquier momento antes de la partida del medio de transporte internacional.**
- **Intervención del Servicio Aduanero:** se procederá a la verificación de la carga (canal rojo) y/o de los documentos (canal naranja). El agente del Servicio intervendrá en el formulario OM1993 SIM (permiso de embarque).
 - **Precumplido:** es la acción de consignar en las destinaciones de exportación las constancias de unidades de mercaderías, de la consolidación y/o del precintado que se realiza en forma previa al embarque o al inicio del tránsito de exportación.

⊗ **Cumplido:** es la acción de consignar en la destinación de exportación las cantidades de unidades de mercadería puestas a bordo o del egreso de las mismas por la Aduana de frontera.

• **DERECHOS DE EXPORTACION:**

- < Están contemplados en la Ley 22.415, código Aduanero.
- < Volvieron a entrar en vigencia a partir del 14/02/02.
- < El decreto 835/02 establece un plazo de 120 días corridos o hasta la fecha de liquidación de las divisas (el plazo que sea menor) para el pago de los derechos.
- < El pago se hace en dólares estadounidenses, tipo de cambio del BCRA de la fecha de oficialización de la solicitud de destinación de exportación definitiva para consumo.

- **Cumplido marítimo:** 48 horas después de la partida del buque.
- **Cumplido aéreo:** una vez que partió la aeronave.
- **Cumplido terrestre carretero:** por lo general, este modo implica un tránsito de exportación. Junto con el permiso de embarque viajan los parciales Guía y Tornaguía. La Guía queda en la última aduana (frontera) y la Tornaguía regresa a la aduana de salida (origen). El cumplimiento se realiza cuando la Tornaguía llega a la aduana de salida (origen).
- **Cumplido terrestre ferroviario:** es similar al cumplimiento del terrestre carretero.
- **Con el cumplimiento se puede iniciar el trámite de los beneficios a la exportación (reintegro, etcétera).**

Documentos de Transporte

• **MODO ACUATICO *Bill of Lading (B/L):***

- ⇔ Prueba de contrato de transporte.
- ⇔ Prueba de entrega y carga de la mercadería.
- ⇔ Prueba de la titularidad y propiedad de la mercadería.
- ⇔ Título de crédito y, por consiguiente, transmisible por endoso o cesión.

• **MODO ACUATICO *Bill of Lading (B/L):***

- ⇔ **Emitido a la Orden o en Blanco:** la propiedad de la mercadería es de su tenedor y se transfiere mediante simple endoso, sin tope máximo para éstos.
- ⇔ **Nominativo:** a nombre de un titular y del cual sólo se acepta el endoso al ente aduanero para su gestión y/o tramitación.
- ⇔ **En consignación:** la propiedad de los mismos no puede transferirse por simple endoso, sino que debe efectuarse mediante instrumento jurídico.

• **MODO AEREO *Air Waybill (AWB) o Guía Aérea:***

- ⇔ Contrato de transporte.

⇔ Prueba de recibo de la mercadería.

⇔ Factura de flete.

⇔ Certificado de seguro (cuando se indica valor de la mercadería).

⇔ **LA AWB NO ES TITULO DE PROPIEDAD NI ACREDITA TITULARIDAD POR SI SOLA.**

• **MODO TERRESTRE CARRETERO *Carta Rodoviaria Terrestre (CRT)*:**

⇔ Prueba de contrato de transporte.

⇔ Prueba de entrega y carga de la mercadería.

⇔ Prueba de la titularidad y propiedad de la mercadería.

⇔ Título de crédito y, por consiguiente, transmisible por endoso o cesión.

SOLICITUD DE BENEFICIOS A LA EXPORTACION

• **Reintegro Impositivo:** el trámite podrá iniciarse una vez obtenido el cumplimiento de la exportación, presentando el mismo, junto con copia del documento de transporte, copia de la factura comercial y parcial 2 del formulario OM1993 SIM (permiso de embarque, solicitud de reintegro). El plazo para el pago comienza a correr una vez que se ha efectuado el pago de los derechos de exportación correspondientes.

• **Draw Back:** se realizará según lo estipulado en el Decreto 1012/91, ante la Secretaría de Industria y Comercio. El monto a percibir se fija en unidades monetarias por unidad de mercadería exportada.

FINANCIACION

• **Financiación:** es requisito que exista la documentación de embarque de los bienes exportados con anterioridad al desembolso de los fondos.

En todos los casos, el vencimiento del pago de la prefinanciación y financiación deberá guardar relación con el cobro de las exportaciones.

- Se utiliza para la financiación del período entre el embarque y el efectivo cobro de la operación.
- Involucra solamente documentos comerciales: Factura Comercial.
- No tiene acción de recurso contra el exportador.
- La casa de factores asume el riesgo comercial y político.
- Puede ser: anticipado (descuento de la factura) o al vencimiento (la casa de factores gestiona el cobro y paga al exportador).
- Para uso doméstico e internacional. Opera en el corto plazo.

FORFAITING

- Compra por parte de un banco o institución financiera de obligaciones derivadas de operaciones comerciales **internacionales**, de vencimiento futuro.
- Involucra solamente documentos financieros: letras de cambio, pagarés, cartas de crédito de pago diferido).
- No tiene acción de recurso contra el exportador.
- No existe pago al vencimiento. Siempre es adelanto.
- El forfaiter asume el riesgo político y comercial.
- Opera en el mediano y largo plazo (1 a 7 años).

COBRO DE LA OPERACIÓN

INGRESO DE DIVISAS

- El Decreto 1606/01 (diciembre) obliga al ingreso de las divisas por cobro de exportaciones (reglamentado por el decreto 1638/01).
- Las Resoluciones SC 269/01 (diciembre), SCI 01/01 (diciembre), ME 13/02 (enero), ME 33/02 (febrero) y SICM 42/02 (junio) establecen plazos de 15 a 180 días para el ingreso, por grupos de posiciones arancelarias (no necesariamente correlativas), excepciones y plazos especiales (bienes de capital hasta 150 días).

LIQUIDACION DE DIVISAS

- Desde marzo de 2002 se hace en el mercado único y libre de cambio, a tipo de cambio comprador del BCRA.
- Por la Comunicación A3473BCRA, el plazo para la liquidación de las divisas producidas por exportación de bienes y servicios, es de 10 días hábiles.
- El producido de la liquidación se acreditará en una caja de ahorro o en cuenta corriente de entidad bancaria habilitada, la cuál ha sido informada en forma de declaración jurada al momento de la exportación.

LA ORGANIZACION DE MARKETING INTERNACIONAL

Introducción

¿Porqué cargamos con un costo más si la exportación es sólo una extensión del mercado interno? ¿Porqué crear una estructura cuando un producto se vende por el precio? ¿Ya han escuchado este tipo de comentarios? En fin, la gran pregunta es ¿por qué el departamento de exportación, por qué este costo?

Mi primera sugerencia a una empresa es no crear el departamento de exportación si no se tiene suficiente carga de trabajo como para ser autofinanciable, o peor, si no tiene una capacidad exportadora. Ya lo hemos visto, alternativas como consorcio, empresas comercializadoras, consultoras, etc. pueden ser un trampolín de despegue. El problema es cuando los empresarios piensan en economizar gerenciando ellos mismos la exportación, tal vez poniendo en su tarjeta un ambicioso gerente de comercio internacional (*international trade manager*) cuando le falta ser internacional por no ser conocedor del mundo, tampoco es comercializador por no conocer temas como logística, marketing, contratos, y para terminar, no es "gerente" por la falta de capacitación previa en una de las profesiones más fascinantes y complejas que es el ejecutivo de exportación.

Tal vez no se da cuenta de los "ahorros" que está haciendo como:

- Una feria que resultó un fracaso por no haber sido bien planeada.
- Un container que regresó, pues 3% de las piezas eran defectuosas.
- Falta de algún pago por mala interpretación de una carta de crédito.
- Un precio muy bajo por no saber el nivel de los mismos de la competencia, etc.

Ahorros como éstos llevan a varias PYMES a cerrar la puerta, o mínimo a comunicar a los demás que no intenten la exportación ya que está llena de trucos.

Usted mismo coloca expertos en otras áreas de su empresa, y para la exportación que es la actividad que más exige un profesional pues involucra a todas las actividades de la empresa, no le pone mucha atención.

En la exportación no hay sustituto para la experiencia, por lo tanto no se improvisa al gerente de exportación, y recuerde que el contratarlo no transforma automáticamente la empresa en internacional. Primero hay que crear una cultura y después podrá intentar el mercado exterior.

LAS DECISIONES DE MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

La decisión de Marketing Internacional esta condicionada por la resolución de la empresa de incursionar en el mercado internacional y una de las maneras de hacerlo es a través de la exportación.

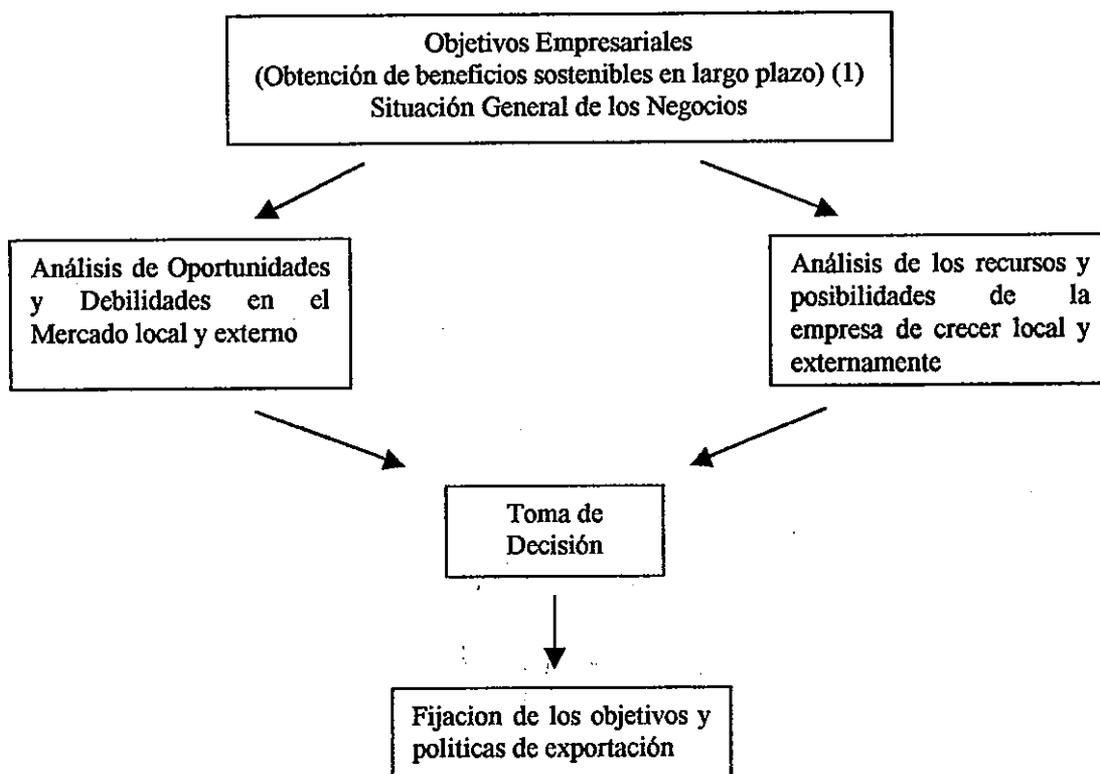
Advertimos entonces que el proceso de decisión de exportar contiene dos etapas:

- A. Las decisiones en nivel general de la empresa de crecer hacia el mercado externo.
- B. Las decisiones en el nivel del marketing para concretar el crecimiento hacia el mercado exterior.

Sin embargo el marketing cumple en este proceso diferentes papeles en cada uno de los mencionados **niveles de decisión**:

- En el **primer nivel** participa en el proceso de la toma de decisiones conjuntamente con las áreas funcionales de la empresa, aportando las informaciones relativas a las posibilidades detectadas para los productos de la empresa en los mercados internacionales (ya sea por oportunidades detectadas por la propia organización de marketing en su tarea de rutina, o por una investigación especialmente encargada por la conducción de la empresa para el planeamiento estratégico de las futuras operaciones).
- En el **segundo nivel** participa asumiendo todas las responsabilidades vinculadas a la planificación , organización y conducción de las operaciones en los mercados seleccionados.

Etapa de la Decisión de Exportar a Nivel General de la Empresa.



(1) Sobrevivencia, crecimiento y rentabilidad sostenida en el largo plazo son aspectos prioritarios en la estrategia empresarial *"Sobrevivir hoy y crecer mañana, para sobrevivir en el futuro"*.

EL crecimiento vendrá por reforzamiento de las operaciones actuales locales o por crecer geográficamente hacia el mercado exterior.

ANÁLISIS DE LOS RECURSOS Y POSIBILIDADES DE ENCARAR LA EXPORTACION

Exportar le traerá a la empresa una serie de exigencias de tipo técnico, administrativo y financiero. Por lo tanto deberá analizar entre otros aspectos de la cadena de valor:

La Organización: Deberá verificar la capacidad que tiene la estructura actual para llevar adelante los programas de exportación.

Aquí puede surgir la necesidad de crear dentro del organigrama de la empresa una unidad destinada exclusivamente a atender todo lo referente a los servicios de exportación. En esto mucho influirá la forma en que se encare la colocación del producto en el mercado externo (forma directa o indirecta).

El Personal

La actividad de exportación requerirá personal con conocimiento de idioma, de disposiciones vinculadas a los trámites necesarios y de marketing internacional.

Capacidad Gerencial y Directiva

Es necesario que la actitud empresarial esté identificada con una cultura exportadora, caso contrario los planes de crecimiento hacia nuevos mercados podrán fracasar.

Tamaño de Empresa

La capacidad de adaptación de la empresa a las nuevas exigencias que requiere el desarrollo de la actividad de exportación varía según el tamaño y el tipo de administración que la caracterice.

Muchas veces se piensa que la exportación es una actividad reservada sólo para las grandes empresas, por el hecho de que éstas cuentan con una mayor capacidad gerencial y un fácil acceso a los sistemas de financiamiento. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas pueden tener considerables ventajas con respecto a las grandes corporaciones, ventajas que se derivan de la facilidad de adaptación y de la rapidez que, por lo general, caracteriza a sus procesos de toma de decisiones.

En efecto, las pequeñas y las medianas empresas tienen, por su tamaño, la flexibilidad necesaria para adaptarse rápidamente a los requerimientos de los mercados internacionales, y por tanto pueden modificar, e incluso cambiar totalmente su esquema de producción para dar cumplimiento a las exigencias de la demanda. Esto no es fácil de lograr en las grandes empresas, que responden a estructuras muy rígidas. Por otra parte, puesto que por lo general en las pequeñas empresas las decisiones son tomadas por su director, las respuestas a los problemas son mucho más ágiles en comparación con las dificultades que presenta el proceso de toma de decisiones en las grandes empresas.

Los aspectos mencionados son vitales en operaciones de comercio exterior, donde la flexibilidad, precisamente, es una de las condiciones indispensables para afrontar los cambios coyunturales, e incluso estructurales, que se producen en los mercados de nivel internacional como consecuencia de, los cambios de las condiciones económicas, políticas, y sociales.

DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN DE MARKETING QUE SE ENCARGA DE LA CONDUCCIÓN DE LAS OPERACIONES.

Se analizara si existe la posibilidad de realizar las operaciones dentro de la organización de marketing que dispone la empresa para el desarrollo de sus actividades en el mercado nacional , o por el contrario será necesario el establecimiento de una nueva organización que se dedique exclusivamente a atender los asuntos internacionales .

Por supuesto , las decisiones en tal sentido estarán muy condicionadas a la política de exportación que haya fijado la empresa, pero también a los aspectos operativos esenciales:

- a) El tamaño y la complejidad de las operaciones por llevar a cabo.
- b) Las diferencias y/o similitudes que pudieran existir entre el mercado nacional y los mercados exteriores.

En general, las actividades de comercialización para la ampliación de los negocios de una empresa a mercados adyacentes y con características similares a las del mercado nacional pueden realizarse perfectamente dentro de la organización de marketing de que ya dispone la firma. Por el contrario, cuando las actividades adquieren gran escala en mercados distantes y en condiciones de operación diferentes a las del mercado nacional, puede ser necesaria la creación de una unidad específica para atender el desarrollo de las acciones.

La tendencia verificada en la evaluación de las operaciones indican que normalmente se cumplen en tres etapas en lo que concierne al desarrollo de la organización de marketing. Al inicio, si las operaciones de exportación son pequeñas, éstas se realizan dentro de la organización existente; cuando las operaciones se van incrementando y requieren de atención permanente, se crea una sección que se ocupe de los asuntos internacionales; finalmente, se implanta una división específica o un departamento para la conducción de todos los asuntos de la empresa que tengan que ver con la comercialización de sus productos en los mercados internacionales.

ORGANIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN INDIRECTA

Cuando la empresa realiza la exportación en forma indirecta, es decir, vende sus productos a intermediarios instalados en el mercado nacional, los cuales llevan a cabo todas las demás funciones en el plano internacional, la empresa no requiere, en realidad, de una organización específica para atender tales asuntos.

En última instancia la exportación indirecta se traduce en una simple operación de compra-venta en el propio mercado nacional, y en tal sentido, las funciones de marketing implicadas pueden realizarse como una actividad más del departamento de marketing nacional.

No existe, entonces, una mayor complicación. Los intermediarios, en este caso, constituyen un cliente más -especiales, desde luego- en las operaciones nacionales de la empresa.

ORGANIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DIRECTA

Aquí la situación cambia un poco, y la organización puede tener diferentes características.

Como ya hemos indicado, la empresa tiene que ocuparse, directamente o a través de sus agentes y/o representantes en el exterior, de todas las funciones de marketing, puesto que los agentes y/o representantes, como tales, forman parte integral de su estructura de venta en el exterior.

Se pueden presentar, por tanto, dos opciones básicas: una para el desarrollo de operaciones reducidas, y otra para la conducción de operaciones en gran escala.

Las características de las estructuras en ambos casos son las siguientes:

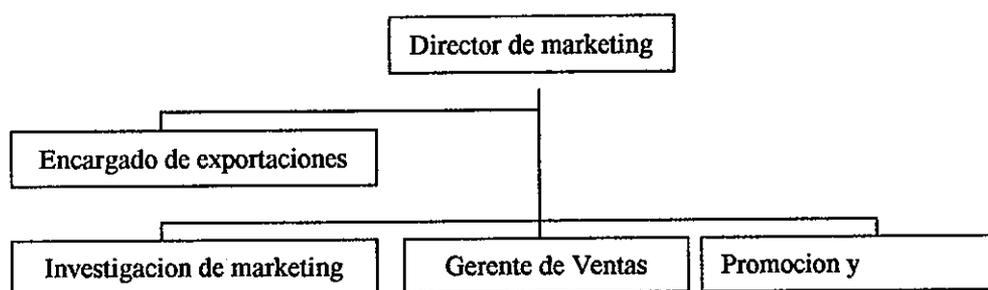
A) Estructura organizacional para operaciones reducidas:

Cuando la empresa inicia sus operaciones internacionales, generalmente las actividades cubren uno o dos mercados geográficos y se cuenta con muy pocos clientes.

En este caso, por lo general se crea una sección de exportación dentro de la estructura del departamento de marketing que atiende las operaciones nacionales.

En tal caso, como se observa en el organigrama de referencia, el responsable de los asuntos de exportación es una persona especializada que depende directamente del director de marketing de la empresa.

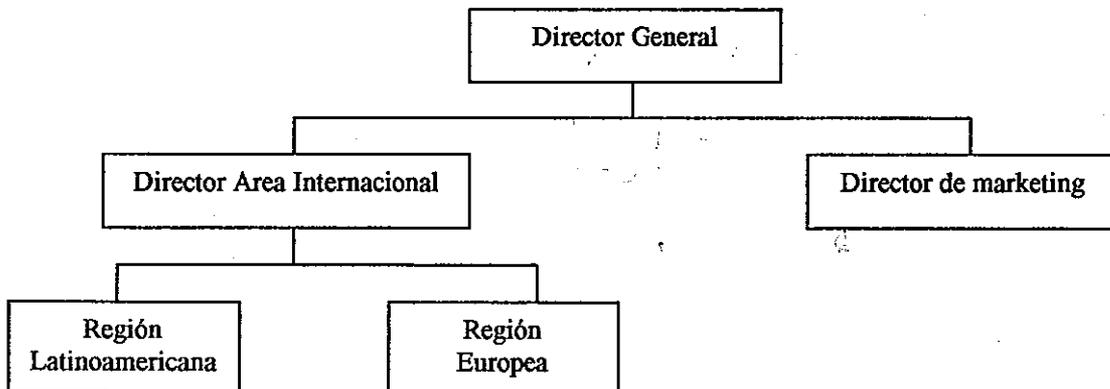
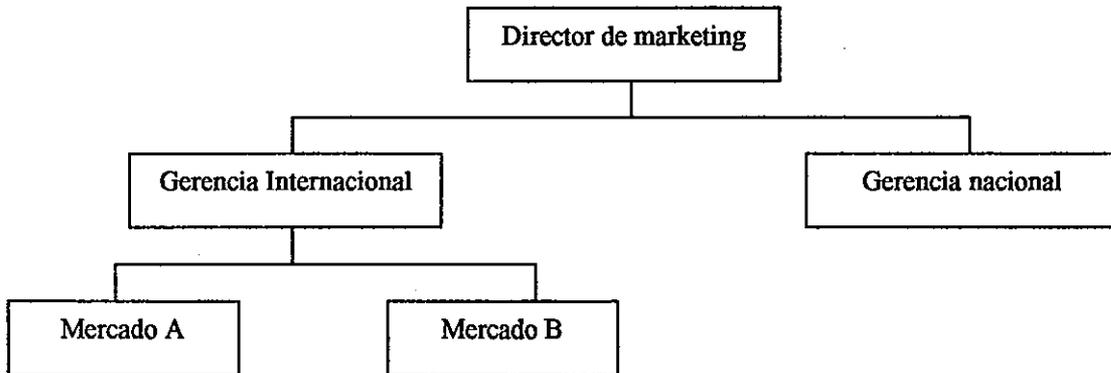
Por lo general, no se necesita más que un responsable de dichas funciones y una secretaria, aunque en ocasiones puede incluirse a un asistente para que se ocupe de los trámites de exportación.



El referido responsable se encarga de organizar todas las operaciones de marketing en los mercados exteriores, y coordina las actividades relacionadas con los trámites de exportación.

B) Estructura organizacional para operaciones en gran escala

En este caso , la estructura ya cambia bastante , y puede presentar ,a su vez dos opciones: la creación de una gerencia internacional dentro del departamento de marketing, o bien una división internacional que depende directamente de la dirección general de la empresa.



En el primer caso , el gerente internacional coordina todas sus actividades con el director de marketing, mientras que en segundo , el director de la división internacional , acuerda directamente con la dirección general de la empresa.

Funciones Básicas del responsable de las actividades del Marketing Internacional

La funciones que debe desarrollar el responsable de las actividades de marketing internacional cubren prácticamente todos los campos correspondientes a dichas

actividades en el exterior, por lo que la persona que asuma tales funciones tiene que tener un sólido conocimiento de esta disciplina.

Para tener una idea al respecto, seguidamente describiremos las funciones típicas de un Gerente de Marketing Internacional, independientemente de la denominación que pueda dársele en las distintas empresas

GERENTE DE MARKETING INTERNACIONAL

Función básica

El gerente de marketing internacional tiene como responsabilidad la planificación, coordinación y supervisión de todas las actividades comerciales realizadas por la empresa en los mercados internacionales.

Responsabilidades y deberes

En el ejercicio de sus atribuciones, el gerente de marketing internacional deberá desarrollar las siguientes funciones específicas:

1. En cuanto a las políticas, planes y procedimientos

- a) Formular y recomendar las políticas, planes y procedimientos que aseguren el mayor volumen de venta en los territorios internacionales que se le hayan asignado.
- b) Investigar y efectuar las recomendaciones relativas a los contratos y acuerdos internacionales, así como los arreglos de licencias y acuerdos internacionales, así como los arreglos de licencias y otros requisitos para el desarrollo de las operaciones.
- c) Supervisar y evaluar todas las actividades en los mercados internacionales.

2. En cuanto a los sistemas de distribución

- a) Recomendar el nombramiento o la eliminación de los agentes y/o representantes en el exterior, y celebrar las negociaciones tendientes a su contribución o a la cancelación de los contratos, según sea el caso.
- b) Supervisar las actividades de los agentes y/o representantes de acuerdo con lo previsto en los respectivos contratos.
- e) Asesorar y ayudar a los agentes y/o representantes en el desarrollo de sus operaciones de venta, relativas a los productos de la empresa.
- d) Proveer a los agentes y/o representantes, y a su respectivo personal, la capacitación y el entrenamiento necesarios para la venta y la prestación de los servicios relacionados con los productos de la empresa.

- e) Facilitar a los agentes y/o representantes el material promocional y la ayuda de venta necesarios para el desarrollo de una eficaz labor de venta en sus respectivos territorios.

3. En cuanto a los productos y servicios

- a) Recomendar las políticas, planes y procedimientos relacionados con la adecuación del producto al mercado, calidad, precios de venta, políticas de descuentos y comisiones.
- b) Formular y recomendar las políticas, planes y procedimientos para las acciones de promoción y publicidad.
- e) Formular y recomendar las políticas, planes y procedimientos relacionados con los servicios de posventa.
- d) Recomendar y asesorar con respecto a las formas de empaque y transportación de los productos.

4. En cuanto a la investigación de mercados

- a) Preparar y someter a consideración de la dirección los informes sobre la evolución de los mercados, con las recomendaciones respecto a las acciones que estime deban tomarse.
- b) Preparar y someter a consideración de la dirección los informes sobre la evolución de los mercados, con las recomendaciones respecto a las acciones que estime deban tomarse.

5. En cuanto al presupuesto y la aprobación de gastos

- a) Preparar y someter a la consideración de la dirección los gastos relativos a la gestión de marketing en los territorios que se le hayan asignado.
- b) Aprobar los gastos relacionados con las actividades de marketing, dentro de las políticas y procedimientos establecidos por la empresa y de las autorizaciones presupuestarias correspondientes.

DEPARTAMENTO de EXPORTACIÓN

Las principales actividades vinculadas a la administración de exportaciones se detallan seguidamente:

- Elaboración de oferta.
- Participar en la determinación de precios de exportación.
- Confirmación de pedido.
- Preparación de la documentación necesaria de la operación: Proformas, facturas, lista de empaque, certificados, etc.
- Contactos y contratación: bancos, consejerías, consultoras, despachantes de aduana, aduana, cías. de seguros, cías. de transporte, entidades de promoción, agencias de carga, otros servicios auxiliares del comercio exterior.
- Participar en la confección de contratos vinculados a la operación.
- Seguimiento de la cobranza y efectivización de estímulos e incentivos a la exportación (reintegros, draw-back, etc.).
- Emisión de órdenes de fabricación.
- Contacto con la programación de la producción.
- Control de la logística de exportación (tiempos de ejecución, costos, etc.).
- Coordinación del despacho.
- Control del archivo general de exportación.
- Verificación conforme del arribo de la mercadería a destino.
- Verificación del arribo de documentación al cliente.
- Interrelación con las áreas de la empresa vinculadas a la operación de exportación (compras, finanzas, contabilidad, etc.).
- Ficha de clientes y seguimiento de necesidades (nuevos pedidos, roturas, repuestos, etc.).
- Confección y controlar el presupuesto de ingresos y egresos vinculado al área.

La información es uno de los principales recursos estratégicos en un proceso de internacionalización.

Un departamento de exportación maneja un volumen considerable de información; su principal materia prima y la racionalización y gestión es uno de los instrumentos más eficaces para medir la profesionalidad del mismo departamento.

A continuación indicamos algunos criterios de cómo agrupar la principal información.

Información básica del departamento de exportación

- Organigrama de la empresa
- Programa de actividades a nivel global
- Plan de negocios
- "Budget" (presupuesto) de exportación
- Plan detallado y previsión de promoción
- Listado de las principales ferias de carácter internacional
- Bancos de datos disponibles
- Legislación (y actualización periódica) de exportación
- Dossier de todos los tipos de documentos necesarios para la exportación
- Tabulado actualizado de la programación de la producción
- Tabulado actualizado de costos
- Tabulado de material existente en el almacén
- Lista de empresas transportistas
- Lista de empresas de mensajería
- Lista de agencias aduanales
- Lista de consultores de exportación
- Lista de empresas de comercio exterior
- Lista de empresas de consorcio
- Lista de entidades de apoyo al comercio exterior
- Estadísticas de cotización, pedidos, facturación
- Listado de argumentos técnicos de ventas
- Listas de precios y respectivas actualizaciones
- Listado de variaciones técnicas realizadas al producto
- Listado de las opciones de embalaje dependiendo de la mezcla y cantidad de los productos
- Clasificación arancelaria
- Archivo de certificados de prueba disponibles
- Legislación relativa de eventuales incentivos fiscales y crediticios
- Información sobre las líneas de crédito existentes entre su país y las principales contrapartes comerciales

- Copia de los mecanismos de los acuerdos bi y multilaterales
- Lista de países que conceden reducciones de impuestos de importaciones
- Procedimientos burocráticos administrativos para las operaciones de exportación, cambio y pago de comisión
- Legislación de zonas francas
- Normas sobre paletización de cargamentos
- Formas de contratación del seguro
- Estudios de mercado disponibles
- Información sobre programas de capacitación en exportación

Información referente al mercado o mercados

- Perfil de mercado
- Información sobre diferencias culturales
- Ferias especializadas
- Nombres de importadores, consejerías, consultores
- Legislación de importación
- Registro de consultas y solicitudes de ofertas
- Clasificación arancelaria
- Estudios de mercado específicos
- Listado de los principales medios de comunicación
- Organismos internacionales presentes
- Organismos de promoción de las importaciones
- Empresas comercializadoras -
- Empresas de investigación de mercados
- Cámaras de comercio bilateral
- Catálogo de ferias internacionales
- Listado de operadores económicos (Import-Export directory)
- Consultoría de marcas y patentes

Información referente a clientes ya adquiridos

- Ficha del cliente
- Solicitudes de cotizaciones
- Aclaraciones técnicas
- Certificados de prueba solicitados
- Normas de importación
- Programación de compras
- Relación de visitas realizadas
- Planes de promoción
- Material promocional elaborado por el cliente
- Evaluación de precios
- Listado de muestras enviadas
- Plazos de entrega
- Copia del contrato o condiciones generales de ventas

Información referente a la misma empresa

Existe un intenso intercambio de información entre departamentos de exportación y los demás departamentos. Algunos ejemplos:

- Departamento técnico
 - Solicitud de cambios en productos existentes
 - Datos sobre nuevos productos a transmitir a clientes
 - Datos para la elaboración del catálogo
 - Especificaciones técnicas para cambios solicitados del producto
 - Certificados de prueba
- Con programación de la producción
 - Solicitud de plazos de entrega
 - Información sobre cambios de la capacidad de producción
 - Entrega de órdenes de fabricación, a raíz de pedidos de clientes
- Con área industrial
 - Información sobre plazos y posibles cambios en el proceso productivo a raíz de la solicitud de los clientes
 - Especificaciones en el control de calidad
 - Normas para embalar o sugerencias para el desarrollo de nuevos embalajes
 - Constante seguimiento de la evolución de los costos industriales para eventuales correcciones de precio
 - Intercambio de información acerca del avance del procesamiento de los pedidos
- Con área financiera/administrativa
 - Identificación en el mercado de elementos calificados para trabajar en una empresa exportadora
 - Posibles cambios de proveedores en vista del cambio de exigencia en especificaciones técnicas y calidad por parte de los clientes
 - Seguimiento del proceso de facturación y recepción de los pagos
 - Constante actualización sobre la posibilidad de mejorar la informatización del proceso de exportación
 - Intercambio de información sobre la posibilidad de financiamiento y riesgos involucrados

CASO METALURGICA

Pertenece a Empresa Metalurgica Argentina con mayor participacion en el mercado local que en el externo.

Las actividades del mercado externo son diferentes en sus características y complejidad a las del mercado interno.-

En los comienzos el área de exportación puede depender del área comercialización o Gerencia General reportando su responsable al titular respectivo.-

Cuando el negocio toma cierto volumen puede modificar su posición y tener estructura autónoma reportando a las máximas autoridades, sin perjuicio de la coordinación y armonía que deben existir con las demás áreas de la empresa.-

Entretanto el área podría manejarse con personal de planta de otras áreas, en temas similares a los cotidianos desarrollados en operaciones para el mercado interno.-

Es decir la empresa puede iniciar su actividad exportadora aprovechando, inicialmente, su infraestructura físico - operativa y la dotación de personal ya existente.-

Ello requiere una dirección de operatoria exportadora que permita engarzarse armónicamente con el accionar de las demás áreas supervisando y cuidando el tiempo adecuado para dar cumplimiento a los plazos contractuales.-

En virtud a lo expuesto en el título anterior podemos decir que al área exportadora confluyen o tienen relación las áreas siguientes:

COMERCIO EXTERIOR

Comprende los siguientes aspectos:

- Investigaciones de mercado
- Selección de mercados
- Estadísticas
- Actualización de las condiciones de los mercados externos para los productos de la empresa
- Sistemas de comercialización, Su elección y control
- Estrategia de producto para exportación (modificaciones del producto, desarrollo de nuevos productos obtención de licencias)
- Desarrollo de la estrategia de promoción de productos y de la empresa en el exterior. Planeamiento comercial.
- Participación en ferias, etc.
- Gestión, seguimiento y concreción de negocios
- Supervisión de la operativa exportadora
- Estrategia de inserción en nuevos mercados (externos) (consorcios, Broker, tradings, joint venture, integración con empresas del exterior, oficina propia, agentes, distribuidores, subcontratación internacional, inversión en el exterior, etc.)
- Precios de exportación
- Redacción de cláusulas contractuales (clientes - agentes - joint venture, etc.)
- Comunicaciones (avisos, télex, fax, cartas, conferencias telefónicas, folletos, brochures, etc.)

- Actualización de la normativa en base a publicaciones, asociación a cámara afín, asistencia a conferencias o jornadas de la especialidad, etc.
- Viajes comerciales
- Controla cumplimiento de contrato

ADMINISTRACION DE VENTAS

- _ Compagina la cotización y la envía al Cliente
- Envío al cliente de la instrumentación de la venta concretada (contrato, orden de compra) .
- Emite pólizas de caución: seriedad de oferta, cumplimiento de contrato, anticipos, etc.
- Circulariza a las áreas intervinientes los antecedentes y novedades de la operación.
- Archivo de la documentación generada por la operación, en forma cronológica (si es necesario remitir a sub-archivos).
- Envío al cliente de las comunicaciones generadas por los sectores intervinientes.
- Informa al cliente despacho de la mercadería, transporte, etc.

FABRICACION

- Recibe la orden de fabricación e inicia la misma según cronograma contractual.
- Suministra certificados de fabricación, de ser requeridos.
- Suministra previo al embarque la documentación técnica solicitada contractualmente.
- Suministra información (DDJJ) sobre la composición de componente nacional e importado contenido en el valor FOB.
- Evalúa y requiere al área COMPRAS el medio de transporte adecuado, en fecha determinada y con los seguros que correspondan.
- Confirma con adecuada antelación (. días hábiles) fecha de entrega sobre camión en Planta.
- Aviso de Embarque: coordina con compras fecha, día, hora de carga, suministrando con antelación los datos de la empresa transportadora, si es camión: Número de placa, documento del chofer, tipo de unidad, y otros datos que puedan requerirse para dar aviso al cliente.
- Coordina con Garantía de Calidad la presencia del inspector del cliente para elaborar las actas que correspondan durante la fabricación y la entrega final.
- Asegura que el día del embarque se encuentren presente, despachante con personal aduanero, inspectos de calidad del cliente, etc.
- Proveerá lista de empaque según lo solicitado por el cliente, costo analítico de producción, información necesaria para Admisión temporal, y toda otra documentación de Fábrica que Aduana requiera.

- Efectúa el marcado de bultos y embalajes.
- Coordina con Garantía de calidad un programa de inspecciones de fabricación.

TESORERIA

- Planteo de la operación al banco interviniente seleccionado (teniendo en cuenta el corresponsal del ordenante).
- Solicita prefinanciación
- Envío de copias del Permiso de Embarque al Banco
- Solicitud y obtención por vía bancaria de garantías de gravámenes.
(Corresponden eventualmente o en caso de insumos por admisiones temporarias, e
- Pago de impuestos, Tasas y obtención de boletas respectivas (también pueden ser garantizadas)
- Integrar el legajo de documentación requerida por el instrumento de pago y normas cambiarias locales
- Presentar al Banco operativo toda la documentación reunida y revisada por compras y administración de contratos.
- Recibir del Banco una comunicación de aprobación de la documentación, sin discrepancias.
- Entregar instrucciones de cierre de cambio al Banco:
- Nota al Corredor de Cambio, si se utiliza, con la copia de la emitida para el Banco.
- Seguir la tramitación y recibir la acreditación de fondos por el total a la vista y financiación.
- Proceder a verificar conceptos y cálculos de la liquidación.
- Acreditación de los fondos. Recepción de letras, nota compromiso, agendando vencimientos.

- Seguimiento y cobro incentivos, Draw Back, etc.
- Contrata avales bancarios, requeridos en la operación de exportación.

PRESUPUESTOS Y SEGUROS

- Contrata seguros en base a requerimientos del sector compras sobre mercaderías y transporte.

CONTADURIA

- Registra la operación recibiendo de los sectores intervinientes, la correspondiente documentación respaldatoria.

IMPUESTO

- Verifica e informa las cargas tributarias que corresponden en base a documentación que proporciona Comercio Exterior.

- AREA ADMINISTRACION DE CONTRATOS -

- Efectúa el seguimiento de la ejecución del cronograma de fabricación, informando cualquier desvío.
- Confección de Factura Comercial, Consular, Certificados, y toda otra documentación requerida para la exportación, que será entregada a Tesorería previa vista de Comercio Exterior.

- AREA COMPRAS -

- Cotiza servicios (fletes, despachantes, cargas, embalajes, etc.) para la elaboración de propuestas al cliente.
- Reserva de bodega a requerimiento del sector interviniente. (producción)
- Contrata servicios en acuerdo con el sector interviniente. (producción-ComE
- Realiza las importaciones en Admisión Temporal o mediante Draw Back, y su documentación respectiva en tiempo y forma.

omerc.Ext.- Provee la documentación para la elaboración del Permiso de Embarque a solicitud del despachante (lista de precios, composición componente nacional e impuesto, facturas de compras, certificados de tipificación, composición del Fob, etc.).

- Entrega documentación requerida por transportista, obtiene conocimiento de embarque.
- Obtener la documentación del transportista con las constancias requeridas por el instrumento de pago de la exportación.
- En su caso instrumentar las garantías de pago del flete como medio de acceder a la documentación sin pago previo, según lo convenido al contratar el servicio

omerc.Ext.- Controla la preparación del Permiso de Embarque.

omerc.Ext.- Revisa Conocimiento de Embarque.

omerc.Ext.- Seguimiento trámite aduanero.

omerc.Ext.- Definición del alcance, del mandato otorgado al Despachante.

- Entrega de documentación a Finanzas, con una revisión previa para su aprobación por el banco. (conocimiento de embarque, etc.)

- Coordinación con fábrica, (oportunidad, condiciones y procedimientos para embarcar la carga sobre medio transportador o entrega a su costado, según condición de venta), despachante aduanero (mandatario), agencia de transporte o empresas de cargas o estibaje.
- Acompañar la intervención del despachante de Aduana con el equipo de Agentes Aduaneros para obtener la verificación de embarque y el registro de "Cumplido" en el Permiso de Embarque.
- Seguimiento en el manipuleo, y transporte de los bienes de exportación al lugar de carga/consolidación en planta, si correspondiere, o punto de embarque u otras alternativas intermedias. Documentación.
- Seguimiento de tareas en terminal (área, marítima o terrestre):
 - a) Transferencia del medio de transporte interno a muelle, plazoleta/playa. Documentación.
 - b) Depósito en terminal guardas. Documentación.
 - c) Operaciones de traslado de mercaderías a bordo y estibaje, removidos u otros movimientos según condiciones de la venta y del flete.

- AREA GARANTIA DE CALIDAD -

- Produce los planes de inspección en coordinación con Fabricación que forme parte del acuerdo con el cliente.
- Emitirá certificados de calidad, de ser requeridos.
- Mantiene relación con las empresas de Control de Calidad indicadas por el cliente.

INDICE DE CONTENIDOS

PRIMERA PARTE

1. Secuencia de una Importación.
2. Formación del Precio de Importación.

SEGUNDA PARTE

1. Secuencia de una Exportación.
2. Introducción a la determinación del Precio de Exportación.
3. Consideraciones acerca del precio FOB máximo y el precio FOB mínimo.
4. Método de cálculo del Precio de Exportación. Fórmula Básica.
5. Desarrollo de la fórmula de cálculo del Precio de Exportación. Casos particulares.

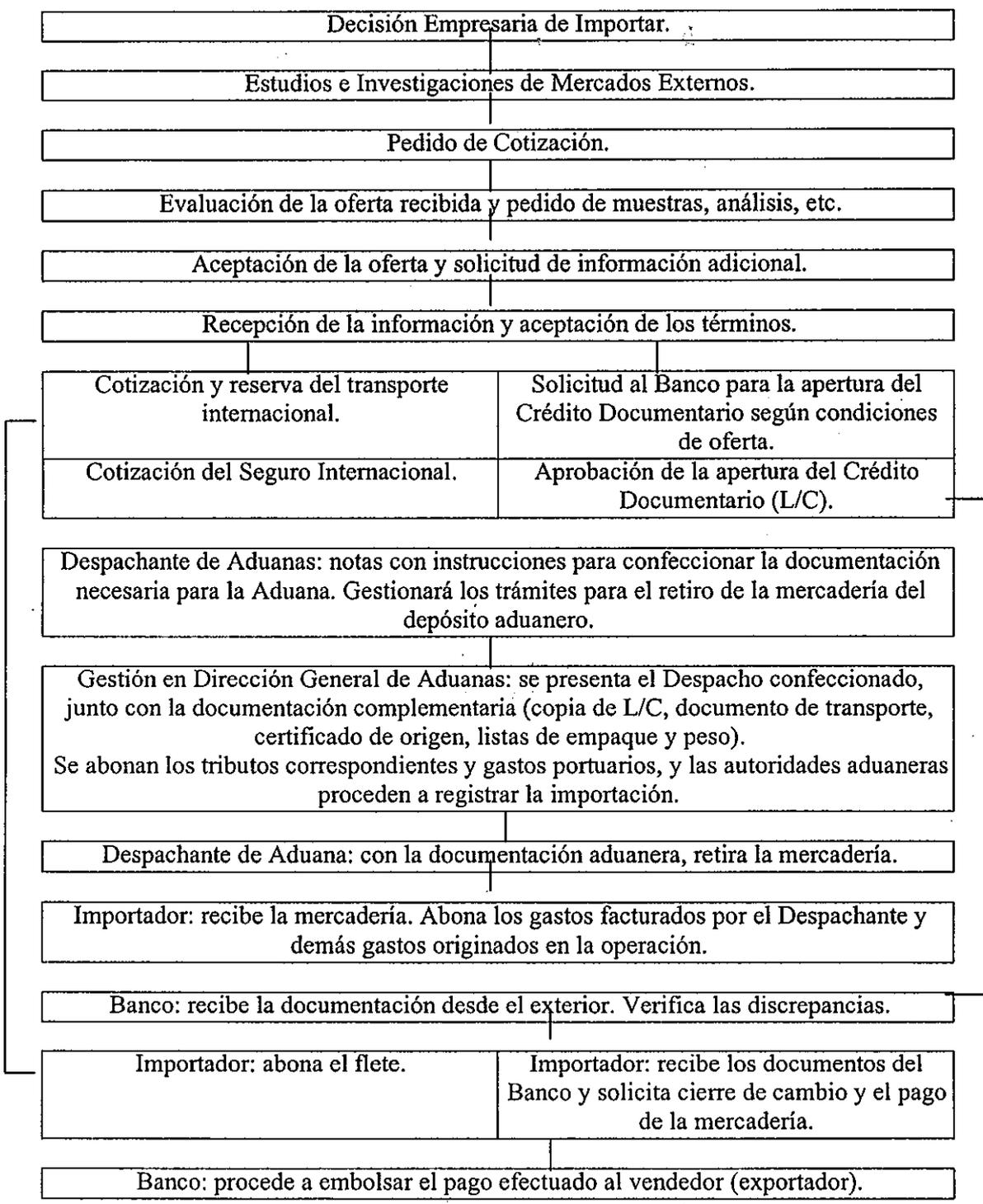
TERCERA PARTE

1. Análisis de situaciones prácticas.

CUARTA PARTE: ANEXO

1. Incentivos a la Exportación: Reintegros. Concepto del régimen y deducción de la base para su cálculo.
2. Incentivos a la Exportación: Draw-back. Concepto del régimen.
3. Importación Temporal: Régimen de Admisión Temporal (Decreto PEN 1439/96). Conceptos básicos.
4. Derecho de Exportación: Conceptos básicos.
5. Ingreso y Liquidación de divisas.
6. Ajustes que aplica la Dirección General de Aduanas.
7. Referencias de consulta útiles.

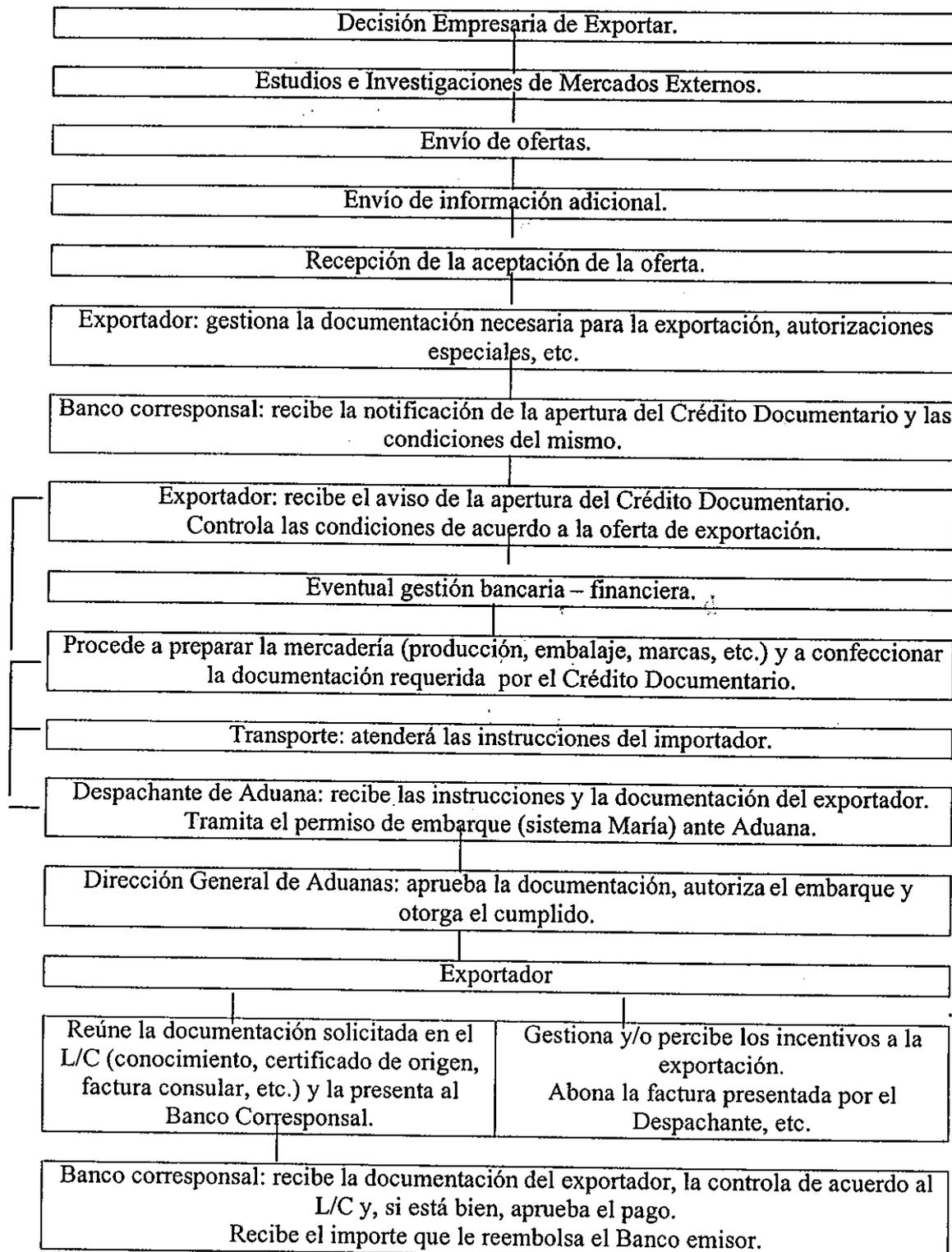
1. SECUENCIA GRAFICA DE UNA IMPORTACION EN CONDICION FOB PUERTO DE ORIGEN



2. FORMACION DEL PRECIO DE IMPORTACION

R	DESCRIPCION DE LOS RUBROS	US\$
1	Precio FOB (precio en puerto de origen por total de carga)	
2	Flete Internacional	
3	Precio CFR (1+2)	
4	Seguro internacional (en general, 1% s/(3))	
5	Precio CIF (3+4)	
5	VALOR IMPONIBLE = VALOR EN ADUANA = CIF +/- Ajustes	
6	Derechos de Importación (% s/(5)) según NCM	
7	Tasa Estadística (0,5% s/(5))	
8	BASE IMPONIBLE (5+6+7)	
9	I.V.A. (21% s/(8))	
10	I.V.A. Adicional (10% s/(8))	
11	Impuesto a las Ganancias (3% s/(8))	
12	Impuestos Internos (si corresponde)	
13	PRECIO DESPACHADO A PLAZA (8+9+10+11+12)	
14	Gastos Portuarios	
15	Gastos de Despacho	
16	Honorarios Despachante	
17	Manejo de Documentación	
18	Transporte Puerto-Depósito	
19	Gastos Bancarios (según medio de pago)	
20	PRECIO EN DEPOSITO DEL IMPORTADOR (13+14+15+16+17+18+19)	
21	PRECIO POR UNIDAD ((20) / cantidad de unidades en la carga)	

1. SECUENCIA GRAFICA DE UNA EXPORTACION EN CONDICION FOB



2. INTRODUCCION A LA DETERMINACION DEL PRECIO DE EXPORTACION

Seguidamente se enumeran los elementos que debe contener una cotización de exportación, dentro de los cuáles se encuentra el precio.

Al respecto, no es difícil encontrar exportadores noveles, y algunos con experiencia, que para determinar su precio de exportación parten de un listado de precios del mercado interno y le aplican un descuento de porcentaje y un factor K para transformarlo de la moneda local a moneda fuerte (dólares, marcos alemanes, etc.).

Es decir: el empresario continúa pensando que el mercado externo es una extensión del mercado interno y, cuando se actúa de esta forma, puede ocurrir que se deje de vender por estar cotizando a un precio más alto si no se dispone de la información del mercado.

No deben faltar en una cotización los siguientes detalles esenciales:

- Descripción, calidad y cantidad de mercadería.
- Referencias a normas internacionales (ISO, etc.).
- Descripción del embalaje y marcas (según medio de transporte).
- Modo de transporte (no su costo; está asociado al Incoterms).
- Fecha de entrega (por lo general, asociada al instrumento de pago).
- Control de conformidad.
- Garantía de la mercancía.
- Instrucciones de utilización.
- Incoterms convenido (determina el modo de transporte).
- Precio (relacionado con embalaje, lugar de entrega e Incoterms).
- Moneda de pago.
- Instrumento de pago.
- Condiciones y lugar de pago.
- Documentos necesarios e instrucciones documentarias.
- Lugar y modo de despacho de documentos.
- Cláusula de arbitraje en caso de incumplimiento (según Convención de Viena o libre voluntad de las partes).

ARGUMENTOS DE VALOR EN LA OFERTA

Argumentos de venta que debe esgrimir un exportador en el exterior si quiere competir con posibilidades razonables de éxito (de no contar con alguno de ellos, quizás conviene atender solamente el mercado interno):

- Calidad del producto (competitiva en su línea).
- Precio.
- Continuidad de entregas (capacidad).
- Prontitud de entregas.
- Cantidad (puede ampliarse con consorcios o cooperativas de exportación).
- Garantía sobre el producto.
- Servicio de postventa (instalación y puesta en marcha, service y mantenimiento en la plaza objetivo).
- Financiación (uno de los argumentos más poderosos en los países en desarrollo).

FIJACION DEL PRECIO DE VENTA

El precio es uno de los factores básicos en la demanda que puede tener un producto en el mercado. Por lo tanto, podrá determinar el éxito o el fracaso de la colocación en el mismo.

En la fijación del precio habrá que tener en cuenta que el cliente no compra sólo atributos físicos del producto. Por lo tanto, será necesario tener en claro el concepto de "valor" para el cliente.

Atendiendo a ello, se tomarán decisiones sobre la magnitud del margen de beneficios.

A) FIJACION DEL PRECIO DE VENTA A PARTIR DE LOS COSTOS

Es una práctica común adicionar a los costos de producción un margen determinado para cubrir gastos administrativos y de comercialización, obteniendo luego un beneficio neto. Esto sería calcular el precio "desde adentro", basados en factores endógenos (controlables por la empresa). Usando este método, no se ha tenido en cuenta:

- posibilidades económicas de consumidor.
- la estructura competitiva en el mercado.

B) FIJACION DEL PRECIO DE VENTA ORIENTADO A LA DEMANDA

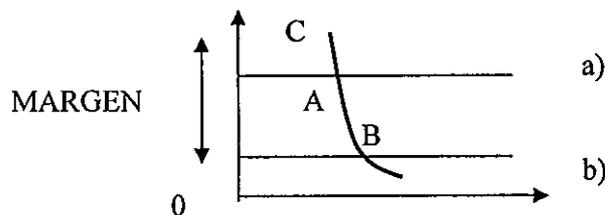
En la fijación del precio inciden factores muy variados difíciles de estimar.

De los factores considerados en el párrafo precedente, sólo el costo del producto puede ser controlado por la empresa, pero no por ello se dejarán de tener en cuenta factores exógenos (o no controlables por la empresa) como información respecto al poder adquisitivo del consumidor y acción de la competencia a la que hay que enfrentarse.

C) FIJACION DEL PRECIO DE VENTA EN LA PRACTICA

La fijación del precio de venta en la práctica requiere:

- el dato de los niveles de precios existentes en el mercado: límite superior;
- el conocimiento de los costos de producción: límite inferior.



En general, si se fija un precio por encima del precio del mercado, lo que seguramente ocurrirá es que el producto no sea competitivo y se salga del mercado. Salvo que los atributos especiales puedan diferenciarse del promedio del mercado y venderse por encima del precio promedio del mercado (C), o cercano al mismo (A).

Como es obvio, en la gran mayoría de los casos no se fijarán precios por debajo de los costos de producción, pero puede ocurrir en casos especiales, como, por ejemplo, el caso de perecederos (hortalizas, frutas, etc.).

Dentro del margen que figura en el gráfico, la empresa deslizará su precio de venta buscando estar a tono con el valor que el producto tiene para el cliente, estar en un nivel competitivo con lo ofrecido por la competencia y, además, cubrir los costos administrativos, comerciales y de exportación.

De ser altos los costos de producción, el margen será reducido o inexistente. Por lo tanto, se podrá optar por:

- Reducir costos.
- Modificar el producto, de ser posible.
- Dar nuevos usos al producto.
- Buscar nuevos segmentos de mercado.

C.1) Fijación del Precio de Venta por encima del nivel del precio de mercado

Esto es posible cuando:

- a) El producto, por las innovaciones a él incorporadas, constituye uno totalmente nuevo, sin antecedentes ni competencia. O sea que la empresa goza de un monopolio transitorio hasta que aparezcan productos similares.
- b) El producto no es nuevo, pero posee características distintas del resto de los productos existentes en el mercado y esto lo protege de la competencia.
- c) El producto está respaldado por marca de prestigio, la cual lo diferencia del resto de los productos en la "percepción del comprador".

C.2) Fijación del Precio de Venta en el nivel del precio del mercado

El producto es similar a los ofrecidos en el mercado. Podrá aventajarse a la competencia mediante promoción, servicios adicionales o, en último caso, disminución de precio.

C.3) Fijación del Precio de Venta por debajo del nivel del precio del mercado

Como anteriormente se señaló, para mantener posiciones de mercado, la empresa baja el precio por debajo del promedio del mercado, cuidando que esta baja no afecte la percepción de calidad que el producto tiene en la mente del consumidor.

C.4) Fijación del Precio de Venta cercano al nivel de Costos

Las empresas acceden a esta estrategia para introducirse en un nuevo mercado y afianzarse en él, tratando de obtener, de esta manera, beneficios a largo plazo.

Si se trata de una empresa pequeña y mediana, que no llegue a una participación muy significativa en el mercado, puede manejarse sin provocar una reacción de los competidores establecidos. Pero, si su participación es considerable, al punto de constituirse en una amenaza para dichos competidores, lo que podrá ocurrir es la reacción de ellos mediante una baja de precios y se establezca una guerra de precios en el mercado.

En este caso, la empresa deberá medir su capacidad financiera para soportar los embates de la competencia durante determinado tiempo.

FIJACION DEL PRECIO CON CRITERIO MARGINAL

Si la exportación es tratada con criterio marginal, los precios internos (las ventas internas) estarán pagando la totalidad de los gastos fijos, con lo cual se establecerá una exportación con menores pretensiones de utilidad bruta, y, con ello, se podrá competir mejor ante la competencia internacional. Esta decisión dependerá de variables de

mercado, en donde tendremos un precio máximo aceptable dado por la competencia (en adelante FOB máximo), y un precio mínimo (en adelante FOB mínimo) dado por la competitividad de la empresa en función de los costos internos, tanto de producción y variables de exportación, como fijos.

La fijación del precio y su margen es una decisión política dentro de la actividad exportadora: ¿pagan las exportaciones la parte proporcional de los gastos fijos que a ellas corresponde? ¿Podemos considerarlas como operaciones marginales dentro del giro de la empresa?

Se tomará la decisión que mejor se adecua a las necesidades de la penetración y desarrollo del mercado. En el tratamiento marginal de la exportación, significa que, en una primera etapa, las mismas no soportarán el pago proporcional de los gastos fijos de la empresa (producción, administración, comercialización, etc.), pero sí, en cambio, los gastos por catálogos, ferias, investigación, publicidad externa, etc., es decir, partidas de índole variable vinculadas únicamente al producto de que se trata, para facilitar su colocación en el exterior.

El tratamiento hasta ahora expuesto, significa vender a un valor menor al que tenemos en el mercado interno, lo cuál podrá constituir una acción de dumping, pero, para que se establezca éste a nivel internacional, según la OMC, es preciso que confluyan dos elementos: la venta a un costo menor que el del mercado interno y, además, que se cause un daño real a la economía del sector respectivo en el país comprador.

El cuadro del precio sería:

<p>COSTO VARIABLE DE PRODUCCIÓN + GASTOS VARIABLES DE EXPORTACION + MARGEN DE UTILIDAD BRUTA</p> <hr/> <p>PRECIO DE VENTA DE EXPORTACION (S/INCOTERMS)</p> <hr/> <p>PRECIO DE VENTA DE EXPORTACION</p> <ul style="list-style-type: none"> - MANO DE OBRA DIRECTA - GASTOS DIRECTOS DE PRODUCCION - MATERIA PRIMA NACIONAL - MATERIA PRIMA EXTRANJERA - GASTOS VARIABLES DE EXPORTACION <hr/> <p>UTILIDAD BRUTA DE LA EXPORTACION</p> <ul style="list-style-type: none"> - PORCION PROPORCIONAL DE GASTOS FIJOS - IMPUESTOS A LAS GANANCIAS <hr/> <p><u>UTILIDAD NETA DE LA EXPORTACION</u></p>
--

3. CONSIDERACIONES ACERCA DEL PRECIO FOB MAXIMO Y EL PRECIO FOB MINIMO

Siempre que se deba calcular el precio de exportación se deberán tener en cuenta dos aspectos:

- a) Los componentes de costos y gastos de los precios de la empresa.
 - b) El precio de mercado internacional o, al menos, el precio de la competencia en el mercado de destino.
-
- a) Cuando se tenga en cuenta la composición interna de costos y gastos, el precio resultante de llamará precio FOB MINIMO, pues se estarán considerando las variables controlables por la empresa para efectuar ajustes en el precio, variando la utilidad esperada y considerando los incentivos a la exportación que se puedan percibir. Estos rubros permitirán reducir el precio de exportación tanto como sea posible, para que el producto sea más competitivo en el exterior, en lo que refiere al precio.
 - b) Cuando se considere el precio del mercado internacional o el de la competencia en el mercado de destino (surgido de la investigación de mercados), para calcular el precio de exportación se partirá de ese precio del exterior y se irán deduciendo los gastos desde el país de destino hacia el país de origen (o sea, "hacia atrás"), por lo que se arribará a un precio de exportación que se llamará precio FOB MAXIMO, ya que será el máximo valor al cual se podrá cotizar para llegar a destino, al menos, con el mismo precio que la competencia.

Cabe destacar, que un exportador debería calcular el precio completo, desde la planta de producción hasta la góndola (o punto de venta final) del importador en el exterior, lo que le serviría para ofrecer una comparación de sus precios con los que se ven en el mercado de destino.

4. METODO DE CALCULO DEL PRECIO DE EXPORTACION. FORMULA BASICA

FORMACION DEL PRECIO DE EXPORTACION

R	DESCRIPCION DE LOS RUBROS	US\$
1	Costo de Producción (materias primas, mano de obra, etc.)	
2	Gastos de Exportación (unidades monetarias)	
3	Gastos de Administración y Comercialización (unidades monetarias)	
4	Gastos de Exportación (% s/FOB)	
5	Gastos de Administración y Comercialización (% s/FOB)	
6	Gastos Financieros (unidades monetarias)	
7	Gastos Financieros (% s/FOB)	
8	Utilidad Bruta (unidades monetarias por unidad exportada)	
9	Impuesto a las Ganancias	
10	Subtotal de costos, gastos y utilidad (puntos 1 al 9)	
11	Incentivos a la Exportación: Draw-back (unidades monetarias)	
12	Incentivos a la Exportación: Reintegros (% s/FOB)	
13	Otros incentivos a la Exportación (% s/FOB)	
14	Retenciones a la exportación	
15	PRECIO FOB (10-11-12-13+14) (*)	

(*): Descontando el precio CIF de los insumos importados y las comisiones.

LISTADO DE RUBROS

COSTO DE PRODUCCION:

- Materias primas, Insumos. Nacionales e Importados.
- Mano de obra (jornales con cargas).
- Gastos generales de fabricación: sueldos, amortización, máquinas, energía, etc.
- Envases y embalajes.
- Otros.

GASTOS DE ADMINISTRACION:

- Sueldos departamento de exportación.
- Alquileres, oficinas.
- Otros.

GASTOS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL:

- Regalías por marcas.
- Publicidad en el exterior.
- Promoción venta.
- Representante comercial.
- Envío de muestras.
- Comisiones de agentes.
- Investigaciones de mercados.
- Otros.

GASTOS FINANCIEROS:

- Intereses prefinanciación.
- Intereses locales.
- Otros.

UTILIDAD:

- Como suma fija.
- Como porcentaje aplicable sobre FOB.

GASTOS OPERATIVOS DE EXPORTACION (que, en general, están expresados como sumas fijas) (enumeración no taxativa):

- Almacenaje.
- Seguros internos.
- Documentos de embarque.
- Manipuleo.
- Carga transporte interno.
- Consolidación.

- Transportes internos.
- Marcas.
- Gastos portuarios.
- Otros.

GASTOS OPERATIVOS DE EXPORTACION (que, en general, están expresados como % S/FOB) (enumeración no taxativa):

- Despachante de Aduanas.
- Gastos bancarios.
- Otros.

INCENTIVOS:

- Reintegros (% s/FOB o s/Base).
- Draw-back. (unidades monetarias).
- Reembolso Patagónico (% s/FOB).
- Otros.

DERECHO DE EXPORTACION

Considerando estas variables, la fórmula de cálculo será:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CP} + \text{GA} + \text{GC} + \text{GF} + \text{GX} + \text{U} - \text{DB}}{1 - (\text{Ga} + \text{Gc} + \text{Gf} + \text{Gx} + \text{U}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

NOTA: En el numerador figuran rubros expresados en unidades monetarias y en el denominador, porcentajes (indicados con subíndice en minúsculas). La Utilidad figurará según corresponda.

Rubros en unidades monetarias:	Rubros como porcentaje del FOB:
CP: Costo de producción.	Dx: Derecho de exportación.
GA: Gastos administrativos.	Ga: Gastos administrativos.
GC: Gastos de comercialización internacional.	Gc: Gastos de comercialización Internacional.
GF: Gastos financieros.	Gf: Gastos financieros.
U: Utilidad.	U: Utilidad.
GX: Gastos operativos de exportación.	Gx: Gastos operativos de exportación.
DB: Draw-back.	R: Porcentaje de reintegro/reembolso.

NOTA: recordemos que cuando se trabaja con criterio marginal, sólo se consideran los costos variables.

5. DESARROLLO DE LA FORMULA DE CALCULO DEL PRECIO DE EXPORTACION (FOB)

En este proceso, utilizando una simplificación de los componentes del precio para su mejor comprensión, llegaremos desde la fórmula:

$$\text{FOB} = \text{CG} + \text{GX} (\% \text{s/FOB}) + \text{GC} (\% \text{s/FOB}) + \text{GF} (\% \text{s/FOB}) + \text{U} - \text{Re} - \text{DB} + \text{Dx}$$

Donde:

CG: son todos los costos y gastos de la exportación (como unidades monetarias).

U: utilidad (unidades monetarias para esta deducción).

DB: Draw-back (unidades monetarias).

Re: reintegro (monto del mismo, luego de aplicar el porcentaje sobre la base correspondiente).

GX: son todos los gastos operativos de exportación en porcentajes del FOB.

GC: son todos los gastos de comercialización internacional en porcentajes del FOB.

GF: son todos los gastos financieros en porcentajes del FOB.

Dx: derecho de exportación (monto del mismo, que es porcentaje del FOB).

A la fórmula:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CG} + \text{U} - \text{DB}}{1 - (\text{Gx} + \text{Gc} + \text{Gf}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

Supongamos que la composición de costos de nuestro producto es tal que contiene todos los rubros contenidos en la fórmula presentada anteriormente.

Entonces, nuestra fórmula hipótesis inicial:

$$\text{FOB} = \text{CG} + \text{GX} + \text{GC} + \text{GF} + \text{U} - \text{DB} - \text{Re} + \text{Dx}$$

Si $\text{CG} = \text{CP} + \text{GA} + \text{GX}$ (unidades monetarias) + GC (unidades monetarias) + GF (unidades monetarias), entonces, si lo reemplazamos en la fórmula, obtenemos:

$$\text{FOB} = \text{CP} + \text{GA} + \text{GX} (\text{unidades monetarias}) + \text{GC} (\text{unidades monetarias}) + \text{GF} (\text{unidades monetarias}) + \text{GX} (\% \text{ s/FOB}) + \text{GC} (\% \text{ s/FOB}) + \text{GF} (\% \text{ s/FOB}) + \text{U} - \text{DB} - \text{Re} (\% \text{ s/FOB}) + \text{Dx} (\% \text{ s/FOB})$$

Luego, reemplazando los términos que son porcentajes del FOB por sus equivalentes, tendremos:

$$\text{FOB} = \text{CP} + \text{GA} + \text{GX} + \text{GC} + \text{GF} + (\text{Gx} \cdot \text{FOB}) + (\text{Gc} \cdot \text{FOB}) + (\text{Gf} \cdot \text{FOB}) + \text{U} - \text{DB} - (\text{R} \cdot \text{FOB}) + (\text{Dx} \cdot \text{FOB})$$

Donde: Gx: es el porcentaje de gastos operativos de exportación.

Gc: es el porcentaje de gastos de comercialización internacional.

Gf: es el porcentaje de gastos financieros.

R: es el porcentaje de reintegro.

Dx: es el porcentaje de derecho de exportación.

Una vez obtenida esta suma algebraica, pasamos todos los términos que incluyan FOB al miembro de la izquierda:

$$\text{FOB} - (\text{Gx} \cdot \text{FOB}) - (\text{Gc} \cdot \text{FOB}) - (\text{Gf} \cdot \text{FOB}) + (\text{R} \cdot \text{FOB}) - (\text{Dx} \cdot \text{FOB}) = \text{CP} + \text{GA} + \text{GX} + \text{GC} + \text{GF} + \text{U} - \text{DB}$$

Sacamos factor común FOB en el miembro de la izquierda:

$$\text{FOB} \cdot (1 - \text{Gx} - \text{Gc} + \text{R} - \text{Dx}) = \text{CP} + \text{GA} + \text{GX} + \text{GC} + \text{GF} + \text{U} - \text{DB}$$

Si luego sacamos factor común -1 entre Gx, Gc y Gf, dentro del paréntesis, obtenemos:

$$\text{FOB} \cdot \{1 - (\text{Gx} + \text{Gc} + \text{Gf}) + \text{R} - \text{Dx}\} = \text{CP} + \text{GA} + \text{GX} + \text{GC} + \text{GF} + \text{U} - \text{DB}$$

Pasamos el término entre llaves al miembro de la derecha, como denominador:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CP} + \text{GA} + \text{GX} + \text{GC} + \text{GF} + \text{U} - \text{DB}}{1 - (\text{Gx} + \text{Gc} + \text{Gf}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

Si volvemos a reemplazar $\text{CP} + \text{GA} + \text{GX} + \text{GC} + \text{GF} = \text{CG}$,

Obtenemos:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CG} + \text{U} - \text{DB}}{1 - (\text{Gx} + \text{Gc} + \text{Gf}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

Que era lo que queríamos demostrar.

Si la mercadería a exportar estuviere alcanzada por el Reintegro Impositivo, y contuviera insumos importados nacionalizados por el exportador y/o insumos importados temporalmente, la fórmula cambiaría en el numerador, de la siguiente manera:

$$\text{Base de Reintegro} = \text{FOB} - \text{Imn} - \text{Imt}$$

Donde: Imn = insumos importados nacionalizados por el exportador.

Imt = insumos importados temporalmente.

Entonces, si volvemos a la deducción de la fórmula analizada, obtendremos:

$$\text{FOB} = \text{CG} + \text{GX} + \text{GC} + \text{GF} + \text{U} - \text{DB} - [\text{R} \cdot (\text{FOB} - \text{Imn} - \text{Imt})] + [\text{Dx} \cdot \text{FOB}]$$

Reemplazando GX GC y GF por sus equivalentes en porcentajes sobre precio FOB:

$$\text{FOB} = \text{CG} + (\text{Gx} \cdot \text{FOB}) + (\text{Gc} \cdot \text{FOB}) + (\text{Gf} \cdot \text{FOB}) + \text{U} - \text{DB} - (\text{R} \cdot \text{FOB}) + [\text{R} \cdot (\text{Imn} + \text{Imt})] + (\text{Dx} \cdot \text{FOB})$$

Pasando los términos que contiene FOB al miembro de la izquierda:

$$\text{FOB} - (\text{Gx} \cdot \text{FOB}) - (\text{Gc} \cdot \text{FOB}) - (\text{Gf} \cdot \text{FOB}) + (\text{R} \cdot \text{FOB}) - (\text{Dx} \cdot \text{FOB}) = \text{CG} + \text{U} - \text{DB} + [\text{R} \cdot (\text{Imn} + \text{Imt})]$$

Sacando factor común FOB en el miembro de la izquierda:

$$\text{FOB} \cdot (1 - \text{Gx} - \text{Gc} - \text{Gf} + \text{R} - \text{Dx}) = \text{CG} + \text{U} - \text{DB} + [\text{R} \cdot (\text{Imn} + \text{Imt})]$$

O, lo que es lo mismo:

$$\text{FOB} \cdot [1 - (\text{Gx} + \text{Gc} + \text{Gf}) + \text{R} - \text{Dx}] = \text{CG} + \text{U} - \text{DB} + [\text{R} \cdot (\text{Imn} + \text{Imt})]$$

Pasando el factor entre corchetes como denominador al miembro de la derecha, despejamos el precio FOB:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CG} + \text{U} - \text{DB} + [\text{R} \cdot (\text{Imn} + \text{Imt})]}{1 - (\text{Gx} + \text{Gc} + \text{Gf}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

1. ANALISIS DE SITUACIONES PRACTICAS

Situación N° 1:

Tenemos que calcular el precio FOB Buenos Aires (Incoterms 2000) de una máquina centrífuga. Para ello, averiguamos en los sectores correspondientes de la empresa lo siguiente (nos basamos en supuestos en algunos supuestos):

RUBRO	VALORES POR UNIDAD
Costo Industrial	u\$s 10.200,00
<u>Gastos de Operativos de Exportación (unidades monetarias)</u>	
- Embalaje	u\$s 500,00
- Transporte Interno a embarque y seguro	u\$s 180,00
- Certificado de Origen	u\$s 75,00
- Certificación SGS	u\$s 300,00
- Preparación de Documentación	u\$s 50,00
- Gastos Bancarios	u\$s 100,00
- Gastos de Despacho	u\$s 150,00
Total de Costos y Gastos (sumas fijas u\$s)	u\$s 11.555,00
<u>Gastos de Operativos de Exportación (% s/FOB)</u>	
- Comisiones Bancarias	1,2 %
- Honorarios de Despachante	0,8 %
Total de Gastos (% s/FOB)	2,00 %
<u>Derecho de exportación (% s/FOB)</u>	5,00%
Utilidad (suma fija)	u\$s 4.000,00

¿Cómo calcularíamos los datos expresados como porcentaje del FOB, si éste es nuestra incógnita?

Debemos utilizar la fórmula general.

Teniendo en cuenta los rubros que se han averiguado dentro de la empresa, la fórmula quedaría determinada de la siguiente manera:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CP} + \text{U} + \text{GX}}{1 - (\text{Gx}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

15.555 u\$s

0,93

FOB = 16.725 u\$s

Reemplazando por los valores de la tabla anterior:

$$\text{FOB} = \frac{\text{u}\$s 11.555,00 + \text{u}\$s 4000}{1 - (0,02) - 0,05} = \frac{\text{u}\$s 15.555,00}{0,93} = \text{u}\$s 16.725,81$$

Situación N° 2:

Resulta que el Estado Nacional decide devolver total o parcialmente los tributos interiores que se han pagado por esa unidad que ha sido exportada. Esta devolución de llamará Reintegro.

Ese reintegro será equivalente al 5,5 % del precio FOB.

Agregando este nuevo componente a nuestra fórmula de la situación n° 1, obtendremos:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CP} + \text{U} + \text{GX}}{1 - (\text{Gx}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

Reemplazando por los valores de la tabla y el reintegro, obtendremos:

$$\text{FOB} = \frac{\text{u}\$s 11.555,00 + \text{u}\$s 4000}{1 - (0,02) + 0,055 - 0,05} = \frac{\text{u}\$s 15.555,00}{0,985} = \text{u}\$s 15.791,88$$

Situación N° 3:

Ahora suponemos que dentro de nuestro producto existe un componente que ha sido importado temporalmente de Chile. El precio CIF del componente importado temporalmente es de u\$s 150,00. Esto hará que nuestro Costo Industrial se reduzca a u\$s 10.000.

De este modo, la fórmula con la que venimos trabajando contemplaría la siguiente situación:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CP} + \text{U} + \text{GX} + (\text{R} * \text{Imt})}{1 - (\text{Gx}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

Donde Imt es el valor CIF de la materia prima importada temporalmente y (R * Imt) es el monto de reintegro correspondiente a ese valor CIF, el cuál, al no estar alcanzado por el reintegro impositivo, se debe deducir del mismo sumándose al numerador.

Reemplazando por los valores correspondientes:

XQ NO HAY REINTEGRO S/
ALGUN COMPONENTE IMPT.

$$\text{FOB} = \frac{\text{u}\$s 11.355,00 + \text{u}\$s 4.000 + (0,055 * \text{u}\$s 150)}{1 - (0,02) + 0,055 - 0,05} =$$

$$\text{FOB} = \frac{\text{u}\$s 15.355,00 + \text{u}\$s 8,25}{0,985} = \frac{\text{u}\$s 15.363,25}{0,985} = \text{u}\$s 15.597,21$$

Situación N° 4:

El Estado Nacional también decide devolver a los exportadores que en sus productos tienen materia prima importada nacionalizados por ellos mismos (los exportadores), total o parcialmente los tributos aduaneros abonados por esa importación, en forma de unidades monetarias por unidad física (unidad de producto). Esta devolución se llamará Draw-back y representará una suma de u\$s 12,80 por unidad de mercadería. La materia prima importada nacionalizada por el exportador proviene de Canadá y el precio CIF de la importación definitiva es de u\$s 100 por unidad.

Recordemos que cada unidad sigue conteniendo la materia prima importada temporalmente en la situación n° 3. Por lo tanto, nuestro Costo Industrial vuelve a reducirse hasta u\$s 9.850.

Con esta nueva consideración, la fórmula que usamos quedará formada de la siguiente manera:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CP} + \text{U} + \text{GX} - \text{DB} + [\text{R} * (\text{Imn} + \text{Imt})]}{1 - (\text{Gx}) + \text{R} - \text{Dx}}$$

Donde, DB es el monto devuelto como Draw-back (unidades monetarias), Imn es el valor CIF de la materia prima importada nacionalizada por el exportador y el término $[\text{R} * (\text{Imn} + \text{Imt})]$ es el reintegro correspondiente a los valores CIF de ambas materias importadas (nacionalizadas y temporales), las cuáles, al no estar alcanzadas por el reintegro, deben sumarse al numerador.

Reemplazando las variables por los valores correspondientes:

$$\text{FOB} = \frac{\text{u}\$s 11.205,00 + \text{u}\$s 4.000 - \text{u}\$s 12,80 + (0,055 * \text{u}\$s 250,00)}{1 - (0,02) + 0,055 - 0,05}$$

Xq' u\$s 250
SON IMPORTADOS.

$$\text{FOB} = \frac{\text{u}\$s 15.205,00 - \text{u}\$s 12,80 + \text{u}\$s 13,75}{0,985}$$

$$\text{FOB} = \frac{\text{u}\$s 15.205,95}{0,985} = \text{u}\$s 15.437,51$$

1. INCENTIVOS A LA EXPORTACION: REINTEGROS. **CONCEPTO DEL REGIMEN**

Definición: El Reintegro impositivo consiste en la restitución total o parcial de los importes que se hubieran pagado en concepto de **tributos interiores**, en todas las etapas de producción y comercialización, por los bienes y servicios que se exporten **para uso y/o consumo, a título oneroso** y por los servicios que se hubieren prestado con relación a los mismos.

Los tributos interiores mencionados anteriormente, no incluyen a los impuestos que hubieren gravado la importación para consumo de insumos, partes, etcétera, constitutivos del producto que se exporta (estos rubros percibirán Draw-back).

Los tributos interiores involucrados en este concepto son, por ejemplo:

- a) Impuesto Inmobiliario.
- b) Impuesto sobre los Activos.
- c) Impuesto sobre los Ingresos Brutos.
- d) Impuestos sobre combustibles y lubricantes.
- e) Impuesto de Sellos.
- f) Impuestos sobre el consumo de gas, servicios, etcétera.
- g) Impuestos sobre los Seguros.
- h) Impuestos diversos sobre la electricidad.
- i) Impuestos Municipales (locales), etcétera.

El Reintegro siempre representa un porcentaje del precio FOB facturado (o de una base especialmente deducida si hay insumos importados en el producto). Estos porcentajes se encuentran tabulados en el Nomenclador Común Mercosur (NCM), para cada posición arancelaria de mercadería.

Para el caso de exportaciones dentro del MERCOSUR, no se aplicará este régimen, salvo los casos que figuren en los listados de la norma (ver decreto PEN 1011/91 y decreto PEN 571/96).

Este régimen no incluirá las comisiones abonadas (ver normas citadas ut supra).

El régimen de Reintegro Impositivo nunca incluirá el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

En la actualidad, el reintegro se cobra una vez que han ingresado las divisas y se han pagado los derechos de exportación. La percepción se hace según tipo de cambio comprador del BCRA del día hábil anterior al cobro.

NOTA: Cuando haya transcurrido más de un año del libramiento en Aduanas de los Insumos Importados Nacionalizados por el exportador, éstos se considerarán mercadería nacional y no se restarán en la Base de Reintegro, por lo que pasarán a formar parte de ella. En cambio, los Insumos Importados Temporalmente siempre se restarán.

2. INCENTIVOS A LA EXPORTACION: DRAW-BACK. **CONCEPTO DEL REGIMEN**

Definición: El Draw-back es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuere exportada para consumo, ya sea luego de haber sido sometida en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio, o utilizándose para acondicionar o envasar otra mercadería que se exportare.

Los conceptos alcanzados por este régimen son:

- a) Derechos de Importación.
- b) Tasa de Estadística.

Las mercaderías incluidas en el régimen son únicamente aquéllas importadas directamente por el usuario del Draw-back (exportador). Además, para poder acogerse a este régimen, la exportación deberá realizarse dentro del año transcurrido desde la importación de esas materias primas y/o envases.

Para acceder a este beneficio, el interesado deberá efectuar la Tipificación de la mercadería, es decir, la determinación de la cantidad exacta de insumos importados y tributos correspondientes que comprende cada unidad de producto a exportarse. Este trámite se efectúa ante la Secretaría de Industria y Comercio de la Nación, la cual se expedirá dentro de los noventa días de presentada la Solicitud de Tipificación.

El Draw-back siempre se devolverá en forma de unidades monetarias por unidad de producto exportado, a diferencia del Reintegro, que se devuelve como porcentaje. Una vez transcurrido el año de la importación, las mercaderías que no hayan sido exportadas se incorporan a la riqueza nacional y podrán percibir Reintegro Impositivo.

3. IMPORTACION TEMPORARIA: REGIMEN DE **ADMISION TEMPORAL (DECRETO PEN 1439/96).** **CONCEPTOS BASICOS**

Definición: Régimen por el cual podrá importarse temporariamente al país mercadería para recibir un perfeccionamiento industrial, con la obligación de exportarla para consumo bajo la nueva forma resultante, dentro del plazo autorizado, pudiendo ingresar a una Zona Franca para su almacenamiento o para completar la transformación durante dicho plazo.

Se entiende por perfeccionamiento industrial todo proceso de beneficio, transformación, elaboración, combinación, mezcla, fraccionamiento, rehabilitación, montaje, reparación o incorporación a conjuntos o aparatos de mayor complejidad tecnológica y/o funcional.

Las mercaderías que ingresaren bajo este régimen no abonarán los tributos que gravan la importación para consumo ni la tasa de estadística, con excepción de las demás tasas retributivas de servicios (servicios extraordinarios de Aduanas, tasa de comprobación de destino, etcétera).

Los tributos que no se pagan son: derechos de importación (ad-valorem o específicos), impuesto al valor agregado, impuestos internos e impuesto a las ganancias.

Estos tributos y tasa de estadística, más la multa máxima que cobraría la Dirección General de Aduanas por incumplimiento del régimen, deben garantizarse.

El plazo máximo de permanencia en el país de la mercadería importada bajo este régimen es de **UN AÑO prorrogable por otro periodo igual por única vez (ver listado en el texto del decreto para otros casos).**

Se entiende por incumplimiento del régimen, la exportación para consumo fuera de los plazos establecidos y la importación para consumo de la mercadería ingresada bajo este régimen.

Cuando se exportare para consumo esta mercadería fuera de los plazos establecidos, se ejecutarán las garantías automáticamente y se llevarán adelante los procedimientos administrativos correspondientes para estos casos.

Cuando se importare para consumo esta mercadería, se deberán abonar los derechos, tasa de estadística e impuestos correspondientes a la importación para consumo más una multa de 2% mensual a partir de la fecha del despacho de Importación Temporal, teniendo esta multa una base mínima de 12%. Este porcentaje se aplicará sobre el Valor en Aduana de la mercadería importada.

Las mercaderías ingresadas bajo este régimen que tengan régimen de cupo, no podrán ser importadas para consumo, por lo que se deberán exportar en el estado en que se encuentren ante la posibilidad de incumplimiento de este régimen.

Las mercaderías que tengan algún tipo de prohibición no podrán ingresar al país amparadas bajo este régimen.

Para mayor detalle acerca de este régimen, se recomienda consultar el decreto 1439/96.

4. DERECHO DE EXPORTACION: CONCEPTOS BASICOS

El Derecho de Exportación grava la exportación para consumo, o sea, cuando la mercadería sale del territorio aduanero por tiempo indeterminado. Este derecho puede ser "ad valorem" o "específico".

El Derecho Ad Valorem es aquél cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentaje sobre el valor imponible de la mercadería o sobre el precio oficial FOB, cuando existiere. En cambio, el Derecho específico se obtiene aplicando una suma fija de dinero por unidad de mercadería (litros, kilogramos, metros, etc.).

Ahora bien, el Derecho de Exportación puede aplicarse sobre el precio FOB o sobre los precios Oficiales FOB. Estos Precios Oficiales son los que determina el Poder Ejecutivo o el organismo al que le delegare dicha facultad, para casos originados en situaciones derivadas de razones de orden económico y técnico, cuidando no desvirtuar la noción del valor real de la mercadería.

Entonces debemos aclarar que, cuando existiere un precio oficial, el Derecho de Exportación de aplicará sobre este precio, cualquiera sea el precio FOB real de la venta y sin importar si se ha incluido el derecho de exportación en el precio FOB de la venta.

En la actualidad, el derecho de exportación alcanza a todo el Nomenclador arancelario, en grupos que varían entre el 5 y el 20% (según la naturaleza de la mercadería).

El derecho de exportación debe ser abonado dentro de los plazos que establece la ley, teniendo el exportador un plazo máximo de 120 días o el plazo de ingreso de las divisas para la posición arancelaria del producto exportado, el que fuere menor. En caso de no ser abonados en el momento del embarque, deberán ser garantizados en las aseguradoras de caución aprobadas por la Dirección General de Aduanas.

Se debe tener en cuenta que, aunque hayan ingresado las divisas, si no se han abonado los derechos de exportación, no se podrán percibir los reintegros.

5. INGRESO Y LIQUIDACION DE DIVISAS

El decreto 1606/2001 obliga al ingreso de las divisas producidas por las exportaciones. A su vez, la Resolución 269/2001 de la Secretaría de comercio, establece los plazos de ingreso de las divisas, por grupos de posición arancelaria. Por ejemplo, el capítulo 84, tiene un plazo de 180 días para el ingreso de divisas.

Una vez ingresadas las divisas, éstas deben ser liquidadas en una entidad bancaria de la República Argentina. Como rige el mercado único y libre de cambios a partir de marzo de 2002, la liquidación de hará a tipo de cambio comprador del BCRA del día de liquidación. La norma que regula la liquidación es la Comunicación A 3473 del BCRA y complementarias y modificatorias.

La orden de liquidación debe ser extendida por el exportador, existiendo plazos máximos para la presentación de la misma, a saber:

- 10 días hábiles desde el ingreso de las divisas, si este ingreso se produjo sobre el cumplimiento del plazo de ingreso (por ejemplo, para el capítulo 84, a los 180 días).
- 15 días hábiles desde el ingreso de las divisas, si este ingreso se produjo con anterioridad al vencimiento del plazo de ingreso (por ejemplo, para el mismo capítulo, si las divisas ingresan a los 140 días).

6. AJUSTES QUE APLICA LA DIRECCION GENERAL DE ADUANAS

Los ajustes que practica la Aduana sobre los precios FOB y CIF (ya sea que se trate de una exportación o una importación, respectivamente), comprenden todos los valores a pagar o a cobrar (según sea exportación o importación), las vinculaciones entre las partes y con terceros, los rubros de gastos que no se hayan incluido en los precios originales, etc. Las normas de consulta respecto a este tema son: ley 22.415 (Código Aduanero), ley 23.311 Anexo 1 y ley 24.425.

Entre los ajustes que aplica de Dirección General de Aduanas, podemos citar:

- Comisiones a Agentes en el exterior.
- Vinculaciones con el importador (empresas relacionadas, alianzas estratégicas, etc.).
- Royalties a pagar en el exterior (o a cobrar, según sea la operación).
- Todos los valores relacionados con costos y gastos incurridos en relación con la mercadería en cuestión que no se hayan incluido en el precio pagado o por pagar.
- Otros.

7. REFERENCIAS DE CONSULTA UTILES

- a) Nomenclador Común del MERCOSUR.
- b) Leyes:
- Ley 22.415: Código Aduanero.
 - Ley 23.311: Acuerdo relativo a la aplicación del artículo 7 del GATT y el Protocolo del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo 7 del GATT. Se recomienda el Anexo 1.
 - Ley 24.425: Organización Mundial del Comercio (OMC). Acuerdo de Marrakesh. Acuerdos relativos a la aplicación de los artículos 6 y 7 del GATT.
- c) Decretos:
- 1011/91: Reintegros.
 - 571/96: Reintegros.
 - 1012/91: Draw-back.
 - 1439/96: Régimen Especial de Importación Temporal con objetivos promocionales.
 - 477/97: Programa de Verificación Pre-embarque (para importaciones). Resolución anexa 1177/97 (listados de partidas arancelarias sujetas al programa).
 - 835/02: plazos para el pago de derechos de exportación.
- d) Resoluciones:
- 269/01: Plazos para ingreso de divisas.
 - 616/99: Recupero del IVA por exportaciones.
 - 1101/01: Recupero del IVA por exportaciones.
- e) Régimen de Origen MERCOSUR: MERCOSUL/CMC/DEC 5/96.
- f) Página Web del Ministerio de Economía de la Nación: www.mecon.gov.ar
- g) Página Web del la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP): www.afip.gov.ar . En esta página se pueden hacer consultas acerca de la Dirección General Impositiva y la Dirección General de Aduanas.
- h) Página Web del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto: www.mrecic.gov.ar

EMPRESA MATE MISIONERO S. A. de C. e L. Av. Brasil 4830 - 5º Piso 1348 Buenos Aires - Republica Argentina Fax (54-1) 325-0909 IVA: RESPONSABLE INSCRIPTO		FACTURA N° 0002 - 00000264 FECHA: C.U.I.T.: N° 30-50074028-7 Ingresos Brutos Conv. Mult. N° 901-911243/7 ANSES N° 50074028	
SEÑOR/ES:			
DOMICILIO:			
CONDICIONES DE VENTA:			
DESCRIPCION		IMPORTE US\$	
FORMA DE PAGO INCOTERMS PRECIO NETO Y TOTAL CANTIDAD MANERA DE PAGO ORIGEN DE LA MARCHA NRO DE LOS CONTENEDORES ~~~~~ SI LOS PRECIOS SON CIF => SE DISCRIMINA: FOB COSTO EN BARQUE SEGURO		FOB BUENOS AIRES	
		TOTAL US\$	
Imprenta BUSNELLI S.R.L. C.U.I.T. N° 30-50019119-4 Fecha de Impresión: Julio de 1993			

ORIGINAL

EMPRESA MATE MISIONERO

S. A. de C. e L.



21

Buenos Aires,

LISTA DE EMPAQUE

Exportador:

Vapor: (NOMBRE DEL BARCO)

Destino:

MARCAS

MERCADERIA

PESO NETO

PESO BRUTO

NUMEROS:

MEDIDAS DE CADA ENVOLTORIO:

VOLUMEN:

Av. Brasil 4830 - 5° P (1348) Buenos Aires - República Argentina
Tel. (54-1) 393-3592/3093/3194 Fax. (54-1) 325-0809
Móvil: Martín García 380 - (1258) Buenos Aires
Tel. (54-1) 307-0489/2816

CERTIFICADO DE ORIGEN DEL MERCOSUR

1. PRODUCTOR FINAL O EXPORTADOR (NOMBRE, DIRECCION, PAIS)		IDENTIFICACION DEL CERTIFICADO (NUMERO)		
2. IMPORTADOR (NOMBRE, DIRECCION, PAIS)		NOMBRE DE LA ENTIDAD EMISORA DEL CERTIFICADO		
3. CONSIGNATARIO (NOMBRE, PAIS)		 <p>CAMARA DE EXPORTADORES DE LA REPUBLICA ARGENTINA</p> <p style="font-size: small;">Avda. Roque Sáenz Peña 740 - 1º Piso (1035) BUENOS AIRES - REPUBLICA ARGENTINA Tel.: (54-1) 328-9583/8558 - Fax: (54-1) 328-1003</p>		
4. PUERTO O LUGAR DE EMBARQUE PREVISTO		5. PAIS DE DESTINO DE LAS MERCADERIAS		
6. MEDIO DE TRANSPORTE PREVISTO		7. FACTURA COMERCIAL		
		NUMERO	FECHA	
8. N° DE ORDEN (A)	9. CODIGOS NCM	10. DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS (B)	11. PESO LIQUIDO O CANTIDAD	12. VALOR FOB EN DOLARES (US\$)
		13. NORMAS DE ORIGEN (C)		
14. OBSERVACIONES				

CERTIFICADO DE ORIGEN

<p>15. DECLARACION DEL PRODUCTO FINAL O DEL EXPORTADOR: DECLARAMOS QUE LAS MERCADERIAS MENCIONADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO FUERON PRODUCIDAS EN Y ESTAN DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL ACUERDO.....</p> <p>FECHA:</p> <p style="text-align: center;">SELLO Y FIRMA</p>	<p>16. CERTIFICACION DE LA ENTIDAD HABILITADA: CERTIFICAMOS LA VERACIDAD DE LA DECLARACION QUE ANTECEDE DE ACUERDO CON LA LEGISLACION VIGENTE.</p> <p>FECHA:</p> <p style="text-align: center;">SELLO Y FIRMA</p>
---	---

VER AL DORSO ◊

TRIPPLICADO

1. Mercancías expedidas por (nombre comercial, dirección, signatario)

2. Mercancías expedidas a (nombre, dirección, país del consignatario)

Referencia **Nº 535650**

**SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS
CERTIFICADO DE ORIGEN**
(Declaración combinada con certificado)
FORMULARIO A

Expedido en
(país)

Véanse las notas al dorso

3. Medio de transporte y ruta (si se conoce)

4. Para uso oficial

5. Nº de orden	6. Marcas y números de los bultos	7. Nº y clase de bultos; descripción de las mercancías	8. Origen de origen (véanse las notas al dorso)	9. Peso bruto o cantidad	10. Nº y fecha de las factu.
----------------	-----------------------------------	--	---	--------------------------	------------------------------

11. Certificación (Para uso oficial)
Se certifica que, según las verificaciones efectuadas, la declaración del exportador es exacta:

Buenos Aires, _____
Lugar y fecha: firma y sello de la autoridad que certifica

12. Declaración del exportador
El abajo firmante declara que los detalles e indicaciones que preceden son exactos; que todas las mercancías han sido producidas en _____ (país)
y que cumplen las condiciones de origen requeridas en el Sistema Generalizado de Preferencias para su exportación a _____
(nombre del país importador)
Lugar y fecha: firma autorizada

Form. C. 009

CONDICION DE LOS BULTOS

En Mala Condición:	Faltantes:	Fecha Ingreso Ultimo Bulto:	Cantidad Ingresada:
Resultado Marcas y/o Números:		Tipo de Bulto:	Peso Ingreso:
Giro/Depósito:		Fecha:	
Firma Depósito			

VERIFICACION

CONFORME: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		DENUNCIA / DETENCION / INTERNACION / VALOR OBSERVADO / OTROS	
NOTIFICADO / FECHA:		Firma U.T.V.	
PENDIENTES DE ANALISIS DE CERTIFICADOS DE	CANCELADO	EXTRACCION DE MUESTRA MOTIVO: RESULTADO: PROTOCOLO NRO.:	
CONFORME CON			
APERTURA:		EMBARCADO:	
VERIFICACION:		RECIBIDO:	
EXTRACCION DE MUESTRAS:		FIRMA: IDENTIFICACION:	

CANTIDADES	CONFORME DECLARADO	RECTIFICACION PENDIENTE
Del Item	Cantidad Unidades	Unidades Estampillas
Del Total	Cantidad Bultos	Cant. Kgs. Hulto
CARGA	Inicio Fecha: Lugar:	En Fecha: Lugar:
TRANSPORTE	Cesión Patente N°:	Vagón Semi:
Contenedores:		
Precintos: SIN <input type="checkbox"/> CON <input type="checkbox"/>		
CARGA / DESMACHIADO A PLAZA		
		Fecha: Firma Caudal / H.T.V.

OTRAS CONSTANCIAS

RECTIFICADO: A.N.A. FECHA / FIRMA Y LEGAJO TRANSBORDOS E INCIDENCIAS DEL TRANSPORTE Nuevo Medio de Transporte: Nuevo Contenedor: Nuevos Precintos: Bultos Agregados (Cantidad y Marca) Otros:	METICADURA A TRIBUNO / SALIDA A.N.A. FECHA / FIRMA Y LEGAJO ADUANA DE DESTINO / SALIDA Receptor: Aduana U.T.V. del Depo: A.N.A. Firma: Fecha: / / Hora: Aduana a la Aduana de Salida Via de Aduana
A.N.A. Firma: Fecha: Hora:	

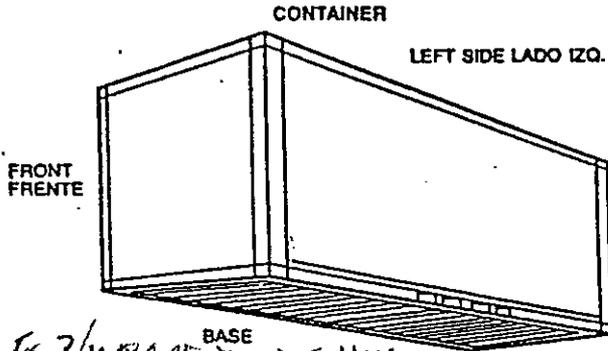
OBSERVACIONES / OTROSTRAMITES ADUANEROS

TERMINAL[®]
 Container Operator
 LINGAS S.A. - U.T.E.

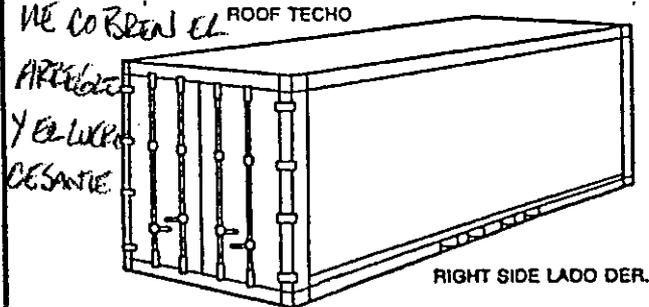
PLAZOLETA LINGAS - DEPOSITO DE CONTENEDORES:
 AV. RAMON S. CASTILLO INTER. CON AV. R. OBLIGADO
 ALT. DARSENA F, PUERTO NUEVO - (1104) BUENOS AIRES
 TEL. (051) 314-1818 - REP. ARGENTINA

CONTENEDOR N°		TIPO CONT.		COND./TIPO CARGA		PESO	
SISTEMA				REMITO N°		NETO	
CLIENTE	BUQUE	VIAJE	PUERTO DESTINO	PRECINTO N°		BRUTO	

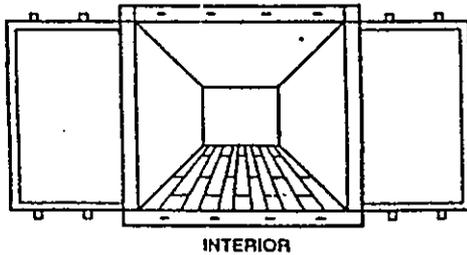
CODIGO DE DAÑOS
 A - AGUJERO F - FALTA H - HUNDIDO
 R - RASPON S - SUELTO



ES MARCAR DONDE HAY ALGUN DAÑO, P/R ODO. LO DEVUELVA NO ME COBRAN EL



ARREGLAR Y EL LUGAR DESANTIE



DIRECCION DEL CLIENTE		
TIPO DE TRANSPORTE		
EQUIPO DE FRIO	TERMOSTATO	TEMPERATURA
N°		°C.F. °C.F.
CHASIS N° / TRACTOR N°		PATENTE N°
EMP HATE		

LARGUERO NO INSPECCIONADO. FRENOS Y LUCES SOLO VISUALMENTE INSPECCIONADO. SIN RESPONSABILIDAD

OBSERVACIONES:

CHOFER

EL TRANSPORTISTA SE RESPONSABILIZA POR EL INCUMPLIMIENTO DE LA RESOLUCION S.T. N° 151

PARA TRANSPORTISTA EL EQUIPO FUE ENTREGADO/DEVUELTO EN BUENAS CONDICIONES EXCEPTO LO DETALLADO ARRIBA. SIGNED FIRMA ACLARACION	FECHA Y HORA 24.11.7	PARA DEPOSITO EL EQUIPO FUE ENTREGADO/DEVUELTO EN BUENAS CONDICIONES EXCEPTO LO DETALLADO ARRIBA. SIGNED FIRMA ACLARACION	FECHA Y HORA 24.11
---	-------------------------	--	-----------------------



Consignee (Carrier not responsible for failure to notify)

BILL OF LADING for combined transport and port to port shipment

Combined transport bill of lading. If this document is used as a combined transport bill of lading it is agreed that the Carrier, in accordance with the provisions contained in this document, will undertake to perform or to procure the performance of the entire transport from the place at which the goods are taken in charge to the place designated for delivery in this document, and will assume liability as prescribed in this document for such transport.

Notify address (Carrier not responsible for failure to notify)

DELIVERY AGENT

Place of receipt	Port of loading	Port of discharge	Place of delivery
Vessel	Voyage number	N. of original B/L	Bill of lading N
			Final destination (for the Merchant's ref. only)

PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER

Marks and numbers	Number and kind of packages	Description of goods	Gross Weight KGS.	Measurement CBM.
-------------------	-----------------------------	----------------------	-------------------	------------------

FOR MAR

ORIGINAL

SPECIFICATION OF FREIGHT	
Freight paid or not, shall be considered as fully earned to all effects, ship and/or cargo lost or not.	
PREPAID	COLLECT

Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and conditions (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated above stated by the Shipper to comprise the cargo specified above, for transportation subject to all the terms hereof including the terms on the reverse hereof and the terms of the Carrier's applicable tariff from the place of receipt or the port of loading, whichever applicable, to the port of destination or to the place of delivery, whichever applicable.

On presentation of one original of this bill of lading (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statute rendering them binding upon the Shipper, Holder and Carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained hereon or evidenced hereby had been made between them.

In witness whereof the number of original bills of lading stated herein, all of this tenor and date, has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.

Place and date of issue

In accepting this bill of lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations, whether written, typed, printed, stamped or otherwise incorporated as fully as they were at signed by the Merchant.

The Shipper, according to and by the effect of art. 1341 and 1342 of the Italian Civil Code declares solemnly to approve the conditions of this bill of lading number 20 1 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 of which he declares, on knowledge.

FOR AVION

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Waybill Issued by			
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity			
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information					
Agent's IATA Code		Account No.					
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing							
To	By First Carrier	to	by	to	by		
Airport of Destination		Flight/Date		Flight/Date			
Currency		Declared Value for Carriage		Declared Value for Customs			
Amount of Insurance		INSURANCE: If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figure in box marked "Amount of Insurance".					
Handling Information							
					SCI		
No of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges	
Valuation Charge		Tax		Total Other Charges Due Agent		Total Other Charges Due Carrier	
Total Prepaid		Total Collect		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.			
Currency Conversion Rates		CG Charges in Dest. Currency		Signature of Shipper or his Agent			
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges		Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent	



**Carta de Porte Internacional
por Carretera
Continental de Transporte
Internacional por Rodovia.**

El transportador recibe bajo esta Carta de Porte Internacional el envío a cargo de los propietarios del Expediente único o el Contrato de Transporte y la Responsabilidad del Portador en el Transporte Interno Internacional de mercancías. Las reglas aplican tanto al transporte que se realiza de un país al país del destino o al extranjero. El transportador no es responsable de mercancías internacionales en el momento de su salida de territorio nacional de origen o de destino o a transportación. El contrato de transporte no tiene efecto si el envío internacional de mercancías, o que cualquier otro documento emitido en su nombre en perjuicio de los intereses de los propietarios.

1 Nombre y domicilio del remitente (Nombre o nombre de transporte)	21 Origen/Inicio
3 Nombre y domicilio del destinatario (Nombre o nombre de transporte)	3 Nombre y domicilio del portador (Nombre o nombre de transporte)
4 Nombre y domicilio del destinatario (Nombre o nombre de transporte)	5 Lugar y país de emisión (Origen) o país de destino
6 Nombre y domicilio del transportador (Nombre o nombre de transporte)	7 Lugar, país y fecha en que el portador se hace cargo de las mercancías (Origen, país o día en que el transportador se hace cargo de las mercancías)
8 Nombre y domicilio del destinatario (Nombre o nombre de transporte)	8 Lugar, país y fecha de entrega (Origen, país o fecha de entrega)
9 Nombre y domicilio del destinatario (Nombre o nombre de transporte)	10 Portador de mercancías/Transportador de mercancías

11 Cantidad y clase de bienes, marcas y número tipo de mercancías, contenedores y recipientes. Cantidad o descripción de mercancías, marcas o número tipo de mercancías, contenedores o recipientes.	12 Peso bruto en kg / Peso bruto en lb.
	13 Volumen en m ³ / Volumen en ft ³ .
	14 Valor/Valor Moneda/Moneda

15 Datos e pago Cambio e pago	Moneda (cantidad) Valor (cantidad)	Moneda Moneda	Lugar de destino Valor (cantidad)	Moneda Moneda	16 Declaración del valor de las mercancías/Declaración de valor de las mercancías
Fecha/Date					17 Documentos anexos/Documentos anexos
Otros/Otros					18 Instrucciones sobre formalidades de aduana/Instrucciones sobre formalidades de aduana
19 Monto del flete y otros/Valor de flete y otros					22 Declaraciones y observaciones/Declaraciones o observaciones
20 Monto de reembolso contra entrega/Valor de reembolso contra entrega					
21 Nombre y firma del remitente o su representante Nombre o nombre de remitente o su representante					24 Nombre y firma del destinatario o su representante Nombre o nombre de destinatario o su representante
23 Nombre, firma y sello del portador o su representante Nombre, nombre o nombre de transportador o su representante Fecha/Date					

P. 4 - INSTRUCCIONES - Las letras del T.C. 29 - 1177

1 Primer original para el remitente. Unos veinte para cada una de las mercancías.
Primer original para el destinatario. Unos veinte para cada una de las mercancías.

FOR RUTA

Sr. Gerente

 BANKBOSTON N.A.
 Florida 99
 Capital

COBRANZAS DE EXPORTACION

Solicitamos se sirvan gestionar el cobro de los documentos que se adjuntan, de acuerdo a las instrucciones que a continuación se señalan y las condiciones indicadas al dorso del presente que aceptamos y declaramos conocer.

Grado _____

Mercadería _____

Plazo _____ Moneda _____ Importe _____

DOCUMENTOS	ORIG.	DUPL.	DOCUMENTOS	ORIG.	DUPL.
Letras			Conocimientos de Embarque		
Facturas Simples			Nº Fecha		
Facturas Consulares					
Certificados de Origen					
Póliza de Seguro					

ENTREGAR DOCUMENTOS CONTRA

- | | |
|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Pago | <input type="checkbox"/> Simple recibo y libre de pago |
| <input type="checkbox"/> Aceptación | <input type="checkbox"/> Compromiso de pago |

INSTRUCCIONES

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Aviso de aceptación por cable | <input type="checkbox"/> Gastos a cargo girado |
| <input type="checkbox"/> Aviso falta de aceptación por cable | <input type="checkbox"/> Gastos a/c girado, no perdonar |
| <input type="checkbox"/> Aviso de pago por cable | <input type="checkbox"/> Protestar por falta aceptación |
| <input type="checkbox"/> Aviso falta de pago por cable | <input type="checkbox"/> Protestar por falta de pago |
| <input type="checkbox"/> Devolver letra aceptada | <input type="checkbox"/> Avalar |

Instrucciones de seguro _____

Cobrar intereses _____ % desde _____

hasta _____ en concepto de _____

En caso de necesidad contactar a: _____

- Cooperará en obtener cumplimiento.
- Podrán seguir sus instrucciones sin reservas.
- Si las divisas no pueden obtenerse de inmediato, pueden aceptar un depósito en moneda local junto con el compromiso escrito de los girados de hacerse cargo de las diferencias de cambio, siempre que esto sea compatible con las prácticas locales.

INSTRUCCIONES ADICIONALES _____

Deduzcan de la remesa la suma de _____

abonándolo a _____

en concepto de _____

De resultar factible, gestionar el cobro a través del Banco: _____

 Una vez obtenido el pago les daremos instrucciones para la liquidación definitiva en ese Banco, previo cumplimiento por nuestra parte de las disposiciones cambiarias vigentes a la fecha de la liquidación.
 Autorizamos a Uds. a debitar de nuestra cuenta corriente N° _____ todas las comisiones y gastos originados por esta cobranza.

DATOS COMPLEMENTARIOS:

SITUACION IVA: _____

N° CUIT/DOCUIA.: _____

CONTACTO: SR./SRA. _____ TELEFONO: _____

N° REFERENCIA: _____ TELEFAX: _____

VALOR FOB: _____ FLETE: _____ SEGURO: _____

INTERESES: _____ GÍROS _____

Saludamos muy atte.

Fecha _____

Solicitud para Apertura de un Crédito Documentario de Importación "Irrevocable"

(Este formulario debe integrarse a máquina)

Al BANCO SUDAMERIS - C.A.S.		Lugar y fecha:	
Por la presente solicitamos la apertura de un Crédito Documentario "Irrevocable", de Importación, en los términos indicados en la presente y sujeto a las condiciones previstas al dorso, que declinamos conocer y aceptar.		<input type="checkbox"/> AVISADO <input type="checkbox"/> CONFIRMADO <input type="checkbox"/> TRANSFERIBLE	N° 21
Razón social por cuenta de la cual se debe abrir el crédito:		CON AVISO AL CORRESPONSAL POR (*)	
Domicilio: Cód. Postal: Localidad:		N.Y.F.T. / Telex Cairo	
Importador N°:		Y BOTE AVISADA AL BENEFICIARIO POR (*) Telex Cairo	

BENEFICIARIO (nombres completos y domicilio)	IMPORTE: (Gastos consulares incluidos)
VALIDEZ: hasta el (sujeto a comisión bancaria por períodos trimestrales no divisibles)	

FORMA DE PAGO EN EL EXTERIOR:

A la vista, contra presentación de la documentación de embarque.

Mediante pago a los días

Por aceptación de letra de cambio o girada sobre por cuenta y orden de nro Banco, con comisiones y gastos a su cargo.

UTILIZABLE CONTRA ENTREGA DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS (ORIGINALES O COPIAS):

Juro completo de conocimientos de embarque (limpio o bordo a la orden y endosados en blanco con indicación de notificar al ordenante o indicación al merito del flete.

Carta de porte (limpio o bordo consignado al ordenante con indicación de notificar al mismo, o indicando número de crédito y monto del flete.

Carta de porte "sin observaciones" a la orden del ordenante con indicación de notificar al mismo o indicando número del crédito y monto del flete.

Carta de porte "con observaciones" a la orden del ordenante con indicación de notificar al mismo o indicando al número del crédito.

Boleto de entrega por encomienda postal internacional (línea/marítimo) o a la orden de los ordenantes.

Factura comercial original y copias.

Certificado de origen ALADI en dos ejemplares, según C.M. 25-53, adaptándose con respecto con lo establecido en las normas de la ALADI. Declaración de origen ALADI del exportador en dos ejemplares, especificando que cumple con lo establecido en las normas de la ALADI.

Certificado de origen.

Boleto de empaque en duplicado.

Comprobante de pago de los gastos consulares.

Otros documentos (detallar)

RELATIVOS AL EMBARQUE DE LA SIGUIENTE MERCADERIA DE ORIGEN

La disposición de la mercadería deberá ser clara, precisa y no deberá incluir detalles excesivos, debiendo además coincidir perfectamente con lo consignado en el certificado de D. J. N. I.

Certificado D. J. N. I. N°

Nombre Aranc. URUSSEAS (N. A. D. I.) N°

MAR/ALADI N°

POR VALOR: <input type="checkbox"/> F. O. B. puerto de embarque <input type="checkbox"/> C. y F. (costo y flete) <input type="checkbox"/>	ENVIO/EMBARQUE desde: hasta:	EMBARQUES PARCIALES: <input type="checkbox"/> Permitidos <input type="checkbox"/> Prohibidos	TRANSFERIDOS: <input type="checkbox"/> Permitidos <input type="checkbox"/> Prohibidos
---	---	---	--

CONDICIONES ESPECIALES:

Tel. Stos.

Cta. Cta. N° C. Central/Suc./Ag. (*)

COMUNICACION U.C.R.A. 1045 del 03.07.67

N° de inscripción en Registro del Sector Externo

Con relación al seguro de transporte ajenos (señalar):
 De Instit. a I.C.F.A. Argentina Asesores en Seguros S.A. o los efectos de hacer la cobertura correspondiente.
 Que hemos asegurado por intermedio de Y nos obligamos a presentar el correspondiente comprobante del seguro provisto de la mercadería con derechos transferidos a favor de nro Banco en oportunidad de la apertura definitiva del crédito.

Lej 10.971 de Invecin. Reg. Perm. Act. Industriales, según original y fotocopia del respectivo certificado, que adjuntamos/ya son adjuntados. No estamos exentados por la relativa ley, según declaración adjunta/ya presentada(s).

Domicilio legal en esta ciudad

N° de C.U.I.T.
 Hemos cumplimentado requisitos Ley 17.240/85, relativos a obligaciones en el exterior.

Firma
 Beneficiario:

(*) Verbois lo que no corresponden.
 (*) Indicar con X lo que corresponde.

NOTA: FIRMAR FRENTE Y DORSO HOJA 1

CARTA DE CREDITO : (*)

COBRANZA DOCUMENTARIA: NO ES SEGURO XQ' EL BANCO NO GARANTIZA EL COBRO.

(*) EL IMPORTADOR ABRE UNA CARTA DE CRED. EN UN BANCO. ESTE HACE UNA EVAL. DE RIESGO CRED. AL IMPORTADOR → SERIA C/UNA CTA. CTE. . EL IMPORTADOR LA ABRE LA CC EN SU BANCO (C/SUF. ANTICIP) ESTE BOO. SE COMUNICA C/ EL BOO. DEL EXPORTADOR PARA ANUNCIAR Q SU CLIENTE TIENE UNA CC. ABIERTA.

CONTEMPLA TODO LO RELAT. AL COBRO PERO NO A LA CALIDAD DEL PROD SUS CLAUSULAS NO PUEDEN CAMBIARSE UNILATERAL N.

CONTRATO DE COMPRA/VENTA INTERNAC : SÍ CONTEMPLA LAS OBLIGACIONES (LA ESTABLECE) DE LAS PARTES.

* SIST. HOUSE TO HOUSE : SE HACE ADUANA EN LA FABRICA X Y LUEGO ADUANA EN FAB. M.

* EL DE LA ADUANA Q' VERIFICA COMO SE CARGA EL CONTAINER : VERIFICADOR

DRAWBACK : REGIMEN Q' PERMITE LA SOLICITUD DE REINTEGRO DE LAS TAS E IMPUESTOS (O PARTE DE ELLOS) PAGADOS EN LA IMPORTACION UN BIEN Q' FUE NACIONALIZADO.