

1 | Etapa Comercial



Exportador | La Exportación paso a paso

1.1 ■ La decisión inicial: ¿Por qué es conveniente exportar?

Exportar no es sólo vender productos en otro país. Exportar es ampliar la penetración comercial de la empresa a otros países del mundo mediante una mejora continua de la eficiencia, la competitividad y la inversión de la firma.

Exportar no es colocar en el exterior saldos no vendidos en el mercado local. Exportar es insertarse en el mercado mundial de manera continua y sostenida, aumentando el número de clientes y diversificando los riesgos.

Atendiendo a estas premisas, uno de los primeros pasos para iniciarse en la actividad de exportación es analizar cuestiones fundamentales de la empresa vinculadas al proceso de toma de decisiones, como por ejemplo:

- **1) Capacidad productiva:** es saludable cuantificar la oferta potencial que se ofrecerá en los mercados internacionales teniendo presente, no tan sólo la capacidad productiva propia, sino la que puedan agregar terceros vinculados a la actividad. No ser lo suficientemente cuidadoso en este punto puede llevar a asumir compromisos difíciles de cumplir, con la consiguiente imagen negativa que puede transmitir a los potenciales clientes.
- **2) Capacidad comercial:** la fuerza de ventas es fundamental para atacar cualquier nuevo mercado. Ese concepto se refuerza en el caso de los mercados externos, ya que los tiempos, costos y diversidad de clientes asociados a una exportación pueden requerir una capacidad comercial de mayor envergadura.
- **3) Capacidad financiera:** siempre es conveniente estimar los recursos financieros que serán necesarios para afrontar los costos asociados a la exportación, tanto en la etapa de conquista y consolidación de nuevos mercados (estudios de mercado, gastos de introducción del producto, gestión de marcas y patentes, etc.), como en la etapa de producción del bien a exportar (compra de materias primas, materiales, mano de obra, etc.).

- **4) Organización:** en general, es conveniente contar con un equipo de personas preparadas para realizar las tareas comerciales y operativas que exige la exportación. En ese contexto, puede ser conveniente capacitar los propios recursos humanos en instituciones especializadas como en el **ISCE - Instituto Superior de Comercio Exterior** que depende de **CaCEC - Cámara de Comercio Exterior de Córdoba**. Otra alternativa disponible es contratar profesionales con formación y experiencia ya adquirida.
- **5) Conocimiento de los mercados de destino:** antes de encarar nuevos horizontes conviene estudiar lo mejor posible las características generales de los mercados de destino (geografía, historia, desarrollo social, actividad económica, industrial, comercial, etc.).
- **6) Disposición a realizar Inversiones:** difícilmente la inserción de una empresa en el mundo sea independiente de un proceso de inversiones que tienda a mejorar las condiciones económicas y comerciales del producto ofrecido. Abordar esta materia requiere contar con dos medios críticos: decisión de los máximos responsables de la empresa y recursos económicos.

1.1.1. ¿Quién puede exportar?

Desde el punto de vista legal, puede exportar todo aquel que se encuentre inscrito en el Registro de Importadores-Exportadores de la Dirección General de Aduana.

A la fecha de la presente actualización, los requisitos exigidos para lograr este Registro son:

- Acreditar constancia de inscripción en la Dirección General impositiva (DGI) a través de la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) - Formulario AFIP N° 560 F.

- Presentar el formulario de inscripción en el registro (Form. OM 1228 E), acompañado del acta de distribución de cargos de la sociedad y el listado de personas autorizadas para suscribir documentación aduanera.

Sin embargo, a fines de 2002 fue dictado el Decreto N° 2690, modificado posteriormente por el Dec. 971/03, los cuales modifican los arts. 94, 96, 97 y 98 del Código Aduanero, reestableciendo un conjunto de requisitos que serán exigibles desde que se cumplan los 90 días desde que se haya dictado su reglamentación, lo que hasta la fecha no se producido.

Estos requisitos varían según se trate de personas de existencia visible o ideal pero, en términos generales, se los puede resumir en los siguientes:

- Tener capacidad para ejercer el comercio y estar inscripto en el Registro Público de Comercio dependiente de la Inspección General de Justicia.
- Acreditar constancia de inscripción en la Dirección General impositiva a través del CUIT (Formulario AFIP N° 560 F).
- Acreditar domicilio real y constituir domicilio especial en la República Argentina.
- Acreditar solvencia y otorgar una garantía a favor de la DGA.

- No encontrarse la sociedad o sus funcionarios incurso en ciertas causales de inhabilidad determinadas en el art. 94, inc. C, del Código Aduanero
- Presentar balance general, inventario y cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas debidamente certificado por Contador Público Nacional.
- Completar y presentar el formulario de inscripción en este registro (Formulario OM 1228 E), acompañado del acta de distribución de cargos de la sociedad y el listado de personas autorizadas para suscribir la documentación aduanera.

La inscripción debe solicitarse en la aduana correspondiente al domicilio del exportador y, una vez otorgada, habilita para actuar ante cualquier aduana del país.

Otros registros: además de inscribirse en este Registro de Importadores y Exportadores, algunos productos requieren de la intervención de otros Organismos Oficiales. En esos casos, puede ser necesario inscribir al exportador y/o a sus productos ante dichas reparticiones.

Algunos de los bienes cuya exportación requiere de registros especiales son los alimentos y bebidas envasados, los vinos, las semillas, la miel, los precursores de estupefacientes o psicotrópicos, etc..

Desde el punto de vista comercial, podrán exportar quienes posean una estructura apropiada, un producto competitivo y el convencimiento de que la exportación es el camino por el que transitará el futuro de su empresa.

1.1.2. ¿Cómo debe prepararse el empresario?

Antes de ingresar en los mercados externos resulta importante contagiarse de las actitudes habituales del comercio mundial, como por ejemplo:

- Planificar las actividades a mediano y largo plazo.
- Ofrecer los bienes que el mercado requiera: generalmente competitivos y actualizados tecnológicamente.
- Cumplir los plazos de entrega.
- Comenzar con un plan de comercialización definido: en el comercio internacional la improvisación no es buena compañera.
- Realizar un exhaustivo análisis de los medios de comercialización a utilizar.

1.2 ■ Una nueva forma de mirar nuestro producto

El empresario conoce profundamente las características de su producto. sabe cuáles son sus principales virtudes y también conoce sus debilidades, funcionalidades, carencias, secretos de fabricación y distribución.

Sin embargo, ahora debe conocer otros aspectos. Es imprescindible mirar el producto desde un nuevo punto de vista: el del comercio internacional.

Esto significa que, para introducirse en el negocio, es importante examinar y comprender las disposiciones aplicables a la exportación, como así también las vigentes en el país de destino de su producto. En términos generales, es conveniente informarse sobre:

- Regulaciones a la exportación e importación.
- Derechos y reintegros a la exportación.
- Procedimientos de crédito y de pago.
- Permisos y licencias necesarios.
- Regímenes de transporte.
- Normas de calidad.
- Aranceles y demás tributos que gravan la importación.
- Procedimientos aduaneros de importación.
- Prohibiciones y contingentes de importación.

A su vez, esta información no es aplicable a todos los productos por igual. Cada mercadería puede tener tratamientos diferentes, aún dentro de un mismo rubro o empresa exportadora. De allí que resulte tan importante informarse correctamente sobre el régimen de cada uno de los productos a exportar.

1.2.1. La nueva identidad del producto: su clasificación arancelaria

Al revisar la normativa específica de comercio exterior, se encontrará que, rara vez, las regulaciones se referirán a mercaderías específicas. Por el contrario, casi siempre se utilizan descripciones y códigos numéricos que reemplazan a los nombres específicos de los productos.

En consecuencia, la primer tarea será saber cuál es el código y la descripción con que designan cada uno de los productos que se pretenden comercializar. Ello permitirá entender el tratamiento establecido por las normas vigentes y acceder a los datos estadísticos sobre su exportación e importación hacia y desde otros países del mundo.

La tarea de identificar cuál es el código que corresponde a cada producto dentro de una lista ordenada según ciertos criterios y reglas se llama **clasificar**, y la de determinar en base a esa clasificación cuál es el tratamiento que rige para cada producto en particular se denomina **clasificación arancelaria**.

Las listas que contienen la totalidad de las posiciones arancelarias correspondientes a todo el universo de productos posibles se llaman nomenclaturas. En principio, una nomenclatura está constituida por los códigos de los productos, la descripción correspondiente a cada código y una serie de reglas que rigen la tarea de clasificar.

Cuando la función de la nomenclatura es establecer el tratamiento que debe darse a cada uno de los códigos, se denomina nomenclatura arancelaria, o "arancel aduanero".

La nomenclatura arancelaria es la que nos permite conocer los diferentes niveles de estímulos y derechos a las exportaciones, los aranceles a la importación, las intervenciones requeridas por diferentes organismos oficiales para realizar cada una de las operaciones de importación y exportación y las prohibiciones, que rigen para exportar o importar ciertas mercaderías.

En Argentina, dicha codificación se realiza utilizando el Arancel Integrado Aduanero del Sistema María (SIM), basado en el Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM), cuya versión actualizada al año 2002 se puede encontrar en el texto del Decreto N° 690/02. La NCM se basa, a su vez, en un sistema utilizado en prácticamente todo el mundo, llamado Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías o simplemente Sistema Armonizado (SA).

El Sistema Armonizado está organizado en secciones, capítulos, partidas y subpartidas. Las Secciones no se reflejan en la codificación, pero si los capítulos, partidas y subpartidas.

Lo expuesto se puede ilustrar con un ejemplo que describe la manera en que los distintos países construyen sus nomenclaturas arancelarias: imaginemos el caso de un productor de vino espumoso, tipo champaña, que se comercializa fraccionado en botellas de 750 cc.

La correspondiente clasificación del Sistema Armonizado será: 2204.10

Los primeros dos dígitos indican el capítulo: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre

Los segundos dos dígitos indican la partida: Vinos de uva fresca, incluso encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009.

El último par de dígitos indica la subpartida: Vinos espumosos.

Ahora bien, por diferentes razones, cada país puede desagregar esa codificación a un mayor nivel de detalle que el brindado por el Sistema Armonizado. Nacen así, las nomenclaturas regionales y nacionales.

En el caso del MERCOSUR, el bloque regional decidió desarrollar, sobre la base del Sistema Armonizado, el Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM), que agrega un nuevo par de dígitos a la posición, con el objetivo de precisar su descripción. Siguiendo el ejemplo utilizado, la desagregación NCM se reflejará de la siguiente manera:

22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
2204	Vinos de uvas frescas, incluso encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009
2204.10	Vinos espumosos
2204.10.10	Tipo champaña (champagne)
2204.10.90	Los demás

A esta altura cabe hacer una aclaración: como el vino espumoso del ejemplo es del tipo champaña, tiene su posición propia en la NCM. En cambio, si no fuera del tipo champaña se debería clasificar en otra posición que lo contemple específicamente o, bien, en una posición genérica que la nomenclatura denomina "Los demás". Estas posiciones comúnmente se denominan posiciones residuales o "posiciones bolsa" y su función es recoger todos los productos que no se han podido clasificar específicamente.

Pero la desagregación comentada puede no terminar aquí. Debido a distintas razones, generalmente relacionadas con tratamientos específicos otorgados por cada país, las posiciones arancelarias pueden especificarse aún más. En Argentina, el diseño del sistema informático en uso por la DGA, ha desarrollado una nomenclatura específica (basada en las anteriores), que se denomina Arancel Integrado Aduanero o Nomenclatura del Sistema Informático María (Nomenclatura SIM). Esta Nomenclatura SIM agrega tres dígitos numéricos seguidos de una letra (que actúa como dígito de control).

En el ejemplo adoptado, la Nomenclatura SIM señala que la aduana argentina no ha considerado necesario una mayor diferenciación entre los distintos vinos espumosos del tipo champaña, por eso la codificación a nivel posición SIM es 000, es decir:

22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
2204	Vinos de uvas frescas, incluso encabezados; mosto de uva, excepto el de la partida 2009
2204.20	Vinos espumosos
2204.10.10	Tipo Champaña (Champagne)
2204.10.10.000D	Tipo Champaña (Champagne)

Entonces, en Argentina la Posición SIM 2204.10.10.000D, indica que:

- Los primeros 6 (seis) dígitos se corresponden con la Nomenclatura del Sistema Armonizado, es decir, es la misma en todos los países del mundo que adoptaron el Sistema Armonizado.

- Los primeros 8 (ocho) dígitos se corresponden con la Nomenclatura del Mercosur y, por lo tanto, es común a sus países miembros, y
- La posición arancelaria completa de 11 (once) dígitos numéricos más 1 (una) letra (dígito control) se corresponde con la nomenclatura utilizada por el SIM, es decir el vigente en Argentina.

Disponer de esta clasificación para cada uno de los productos a exportar es de suma utilidad por varios motivos, entre los que se pueden destacar :

- Es una forma precisa de ofrecer y comprar una mercadería
- Es la nomenclatura utilizada internacionalmente en los documentos aduaneros
- Facilita el acceso a datos estadísticos relacionados con precios y volúmenes de exportación e importación
- Permite revisar los incentivos disponibles para cada producto y las normas de calidad o embalaje que exige la legislación vigente.
- Facilita la obtención de información sobre el tratamiento que recibirá el producto en el mercado de destino.

¿Quién clasifica arancelariamente las mercaderías?

Establecer la posición arancelaria que le corresponde a cada producto no es una tarea simple y, en general, exige contar con asesoramiento profesional para realizarlo.

Dicho asesoramiento se puede requerir en diferentes organismos públicos como la Fundación Exportar, las direcciones de comercio exterior de las provincias o la propia Dirección General de Aduanas. También se puede recurrir al auxilio de entidades empresarias que operan en comercio exterior, como la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba.

Sin embargo, la forma más utilizada y segura para clasificar las mercaderías es recurrir al asesoramiento de un Despachante de Aduana, quien es el profesional idóneo para realizar esta tarea y quien además asumirá responsabilidad profesional por el asesoramiento prestado..

Tratamiento tributario

Las mercaderías a exportar e importar generalmente están sujetas al pago de tributos y, en el caso de la exportación, también reciben estímulos. Por lo tanto, es necesario revisar cada uno de los diferentes tributos y beneficios que alcanzan a las actividades del comercio exterior.

Tratamiento arancelario (tributos de origen aduanero)

En este trabajo se denomina tratamiento arancelario al conjunto de beneficios y cargas, que se le imponen a un producto con motivo de su exportación o importación y que son propios de estas operaciones.

Los organismos que normalmente actúan como autoridad de aplicación de estos regímenes son la Dirección General de Aduanas, dependiente de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y la Secretaría de Industria, Comercio y Minería dependiente del Ministerio de la Producción.

A la exportación

En Argentina, el tratamiento arancelario relacionado con la exportación incluye varios regímenes, entre los que se destacan:

Derechos de exportación: en el año 2002 la mayoría de los productos exportables está gravado con derechos de exportación. Estos tributos gravan la exportación definitiva y deben pagarse en la fecha de registro de la exportación ante la Aduana. No obstante ello, la legislación permite optar por plazos de espera que tienden a hacer coincidir el vencimiento de esta obligación tributaria con el de efectivo cobro de las mercaderías exportadas.

Reintegros a la exportación: se trata de la devolución de impuestos indirectos previstos por la legislación internacional y que, en Argentina, son establecidos por Resolución del Ministerio de Economía como un porcentaje del valor FOB exportado (neto de ciertas deducciones). No debe confundirse este régimen con el de reembolsos, que tiene otras características y que no se encuentra actualmente en aplicación. Su liquidación y cobro se gestiona ante la DGA.

Drawback: contempla la devolución de los impuestos que gravan la importación definitiva de los insumos adquiridos en el exterior por la propia empresa, para incorporar en el bien a exportar. Se solicita mediante un trámite específico que se gestiona ante la Dirección General de Aduanas.

Admisión Temporal: es el régimen que permite importar insumos destinados al perfeccionamiento industrial de los productos a exportar sin abonar los tributos que gravan la importación definitiva (Aranceles de Importación, Tasa de Estadística, IVA, Impuesto a las Ganancias, Impuestos Internos, etc.).

Reintegro a la Exportación de Plantas Llave en Mano: beneficia a las exportaciones de plantas industriales u obras de ingeniería. Este reintegro tiene la particularidad de alcanzar no sólo a la exportación de bienes sino también a la de servicios tales como el montaje, la provisión del método operativo, la asistencia de puesta en marcha, la capacitación y entrenamiento del personal, etc.). Se solicita mediante un trámite específico que se gestiona ante la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

Reembolso por Puertos Patagónicos: es un reembolso adicional que alcanza a las exportaciones de bienes originarios de la región patagónica y que son embarcados por puertos y aduanas localizadas al sur del Río Colorado y Neuquén.

A la importación

Los insumos importados en forma definitiva por la propia empresa exportadora están sometidos al pago de diferentes tributos aduaneros, a saber:

Aranceles de Importación: gravan la importación definitiva para consumo mediante una alícuota (derechos ad valorem) o a través de un monto fijo (derechos específicos). Los derechos ad valorem (que se aplican a la mayoría de los productos) deben ser abonados en la fecha en que se registra la importación ante la aduana y se calculan sobre el Valor CIF en Aduana de las mercaderías importadas. Los derechos específicos, en cambio, se establecen como un monto fijo independiente del valor CIF.

Tasa de Estadística: se trata de una tasa retributiva de servicios que grava la importación con un porcentaje del 0,5%, siempre que no supere una escala de valores máximos establecida por la legislación vigente.

Derechos antidumping y compensatorios: compensan con tributos a la importación las prácticas de Dumping que implementan las empresas exportadoras o de Subsidios a la exportación, que otorgan los países de origen.

Cláusulas de salvaguardia: se emplean durante un periodo determinado cuando se considera que un aumento anormal de las importaciones producen o amenazan producir daño grave a la producción nacional. Suelen materializarse en derechos adicionales de importación, restricciones de carácter cuantitativo o una combinación de ambos.

Tributos interiores

Denominamos tratamiento tributario interior al conjunto de beneficios y cargas que se le imponen a un producto con motivo de su exportación o importación, pero que no son propios de las operaciones de comercio exterior, sino del mercado interno.

En líneas generales, se identifican con su autoridad de aplicación: la Dirección General Impositiva (DGI) en el orden nacional y los entes recaudadores provinciales y municipales en las restantes jurisdicciones.

A la exportación

Como regla general, las exportaciones no están alcanzadas por la tributación que grava las ventas. No obstante, el tratamiento específico que reciben es el siguiente:

Reintegro del IVA que grava los insumos del bien exportado: las exportaciones no están gravadas con el Impuesto al Valor Agregado. Debido a ello, los créditos fiscales originados en concepto del IVA pagado por la compra de los insumos que se incorporarán al bien a exportar, pueden utilizarse para dos fines: ser aplicados al pago de saldos deudores por ventas en el mercado interno o, bien, solicitar a la DGI la devolución de dichos saldos a favor. Este procedimiento se analiza con más detalle en el punto 2.4.4.3.

Impuesto a los Ingresos Brutos: Siendo un impuesto provincial, cada jurisdicción decide en su Código Tributario el tratamiento impositivo que le otorga a la exportación. En la Provincia de Córdoba las exportaciones no se encuentran alcanzadas por este impuesto.

Tasas municipales: Su aplicación es resorte de las municipalidades, las que en cada caso deciden si gravan o no a la exportación. Por ejemplo, el Código Tributario Municipal de la ciudad de Córdoba establece que las exportaciones no están alcanzadas por la Contribución sobre las Actividades Comerciales, Industriales y de Servicios (tal el nombre del tributo municipal que grava las ventas brutas).

A la importación

Toda importación definitiva, además de pagar los tributos aduaneros, también está gravada con un conjunto de tributos interiores, a saber:

Impuesto al Valor Agregado: la mayoría de los bienes importados tributan el IVA, erogando la tasa general cuando el bien importado es para consumo propio o la tasa general más una tasa adicional en concepto de "IVA Percepción" cuando el producto está destinado a ser comercializado a terceros. Cabe aclarar que esa tasa adicional no se aplica a aquellos importadores que poseen el Certificado de Validación de Datos de Importadores (CVDI) otorgado por la DGI.

Impuesto a las Ganancias: la importación de bienes está gravada con un porcentaje en concepto de Anticipo de Impuesto a las Ganancias, el cual constituye un pago a cuenta de la liquidación del Impuesto a las Ganancias que finalmente deberá abonar la empresa importadora exportadora, como consecuencia de su actividad.

Impuestos Internos: ciertos productos importados (como por ejemplo algunos de carácter suntuario) se encuentran alcanzados por este impuesto mediante el pago de una alícuota o valor fijo.

Cabe aclarar que los tres impuestos mencionados se abonan en el momento de la importación y se calculan sobre una base imponible conformada por el Valor de la mercadería importada más los Derechos de Importación, la Tasa de Estadística y, en caso de corresponder, los Derechos Antidumping, Compensatorios y/o Salvaguardias que puedan gravar la importación en cuestión.

1.2.3. Tratamiento financiero

Dependiendo las épocas que se analicen, las exportaciones suelen gozar de apoyo crediticio reflejado en pre financiación, financiación y post financiación de las exportaciones así como de financiación de las importaciones:

Pre financiación de exportaciones

La pre financiación brinda apoyo financiero a la producción de bienes destinados a la exportación o a la transformación, modernización, reparación o incorporación de mercaderías a conjuntos o aparatos de mayor complejidad tecnológica, que fueron introducidas temporalmente al país para luego ser exportadas.

Este tipo de financiación se otorga a empresas que previamente fueron calificadas por las entidades financieras.

La documentación habitualmente requerida al exportador es la presentación de la respectiva Carta de Crédito de Exportación u Orden de Compra que certifique la realización de la venta al exterior. Adicionalmente, el exportador debe presentar la documentación exigida por cada entidad financiera.

Convencionalmente, las empresas podrán solicitar Pre financiación de Exportación hasta el 80% del valor FOB, con un plazo de vencimiento no mayor al que surja de la sumatoria del plazo de embarque mas el plazo de cobro, con un tope de 180 días.

En cuanto al plazo de cobro de la operación, el exportador debería otorgar al comprador un

plazo igual o menor al establecido por la SICM (Secretaría de Industria, Comercio y Minería) para el ingreso de divisas, según corresponda a la posición arancelaria del producto a exportar.

Financiación de exportaciones

La financiación está dirigida a otorgar crédito al cliente del exterior, como herramienta para promocionar las ventas en el exterior, permitiendo mejorar sus condiciones de oferta.

También en este caso, la financiación se otorga a empresas calificadas a tales efectos, siendo la documentación requerida, Carta de Crédito de Exportación, Letras Avaladas o Cobranzas de exportación más la documentación exigida por cada entidad.

Convencionalmente las empresas podrán solicitar hasta el 100% del valor FOB exportado, con un plazo similar al de la venta al exterior pero, en ningún caso, podrá ser superior al plazo indicado por la SICM para el ingreso de divisas de la correspondiente posición arancelaria.

Dentro de esta línea, existe una herramienta muy importante a considerar por los exportadores, que es el Forfaiting.

El Forfaiting consiste en la Venta o Descuento de documentos de embarques de Cartas de Crédito de Exportación o Letras Avaladas, sin recursos a la empresa.

Esta herramienta toma forma cuando el exportador recibe la Carta de Crédito de Exportación a plazo o Letra Avalada. En ese caso, el Banco receptor analizará al Banco emisor y, de tenerlo calificado, procederá a comprar los mismos una vez producido el embarque, contra documentos en orden.

Esta modalidad no sólo le permite al exportador adelantar los fondos a una tasa competitiva, sino que es sin recursos para la empresa, es decir no le afecta su línea de créditos, ya que el Banco está asumiendo el riesgo del Banco emisor del crédito.

Financiación de importaciones de insumos y productos terminados

La Financiación de las importaciones de insumos y/o de productos terminados suele ser utilizada por la empresa exportadora para mejorar la financiación del proceso de producción o la cadena de cobro en caso de insumos terminados.

Esta operatoria se inicia en el momento que la empresa exportadora debe girar fondos al exterior para pagar a su proveedor, momento en el cual solicita la Financiación a la entidad bancaria, quien realiza el pago al exterior, calzando el mismo contra una financiación por un plazo no mayor a los 180 días.

1.2.4. Tratamiento cambiario

El Decreto N° 260/02 reglamentado por la Comunicación "A" 3471 del BCRA establece, a partir del 11.02.2002, un Mercado Único y Libre de Cambios, por el cual se cursaran todas las operaciones de cambio de divisas extranjeras, excepto aquellas que requiera previa autorización del BCRA.

Los incumplimientos en esta materia quedan sujetos a las sanciones previstas en el Régimen Penal Cambiario.

A la exportación

Los exportadores tienen la obligación de ingresar y liquidar las divisas provenientes de la exportación de bienes y servicios en el Mercado Único y Libre de Cambios.

Dicha obligación se da por cumplida cuando, dentro de los plazos establecidos por la SICM, se negocian las mismas en el mercado de cambios.

Se deberán liquidar obligatoriamente, con acceso al mercado de cambios, los Cobros por Exportación previstos en la Comunicación "A" 3473 y sucesivas modificaciones.

Es importante considerar la condición de venta declarada en el Permiso de Embarque, ya que el exportador deberá ingresar el valor del bien según la condición de venta pactada, si bien el control se realiza sobre los valores FOB/FCA que surgen de la declaración aduanera.

El valor total deberá ingresar dentro de los plazos previstos en las Resoluciones N° 13/2002; 33/2002; 42/2002, 116/02, 53/02, 72/03 y 120/03 SEC más 90 días hábiles para la efectiva negociación.

Es decir, los exportadores deben ingresar las divisas al país dentro del plazo fijado por cada posición arancelaria en las norma enunciadas y negociarlas en el Mercado Único y Libre de Cambios dentro del plazo máximo que surge de adicionar al plazo de ingreso los 90 días adicionales

Los plazos se cuentan siempre por días corridos a partir de la efectiva exportación y cuando en una misma exportación se embarquen productos que tengan diferente plazo de ingreso de divisas, toda la operación se rige por el plazo que corresponda al producto que represente proporcionalmente el mayor valor en la operación.

Los bancos están obligados a denunciar ante el BCRA los incumplimientos de ingreso de divisas en que puedan incurrir los exportadores (Comunicación "A" 3540 y 3589) y los incumplimientos pueden dar lugar a la aplicación de las penalidades previstas en la Ley Penal Cambiaria (Ley 19.359, texto ordenado por Dec. 480/95).

Documentación a presentar

El Banco interviniente es el responsable de comprobar que la operación sea genuina, por lo que las entidades financieras solicitaran para liquidación cambio la siguiente documentación:

- Fotocopia de la Factura Comercial y Documento de Transporte
- Fotocopia del Permiso de Embarque
- Boleto de Compra del BCRA Carta de Instrucción para cierre de cambios (modelo indicado por cada Entidad Financiera)

Control de ingreso de Divisas

Los exportadores deben designar en el Permiso de Embarque a una entidad financiera a los efectos de dar cumplimiento al seguimiento del ingreso de divisas.

La inclusión de una destinación de exportación para consumo en el listado de “Cumplidos” dará origen a una certificación por parte del BCRA a la Aduana, cuyo fin será dar lugar a la liberación de pagos a cargo de la AFIP (pagos de Reintegros y Devolución de IVA, dentro de la normativa aplicable en materia aduanera y fiscal).

El seguimiento se hará conforme a los plazos establecidos por BCRA y la SICM (Secretaría de Industria, Comercio y Minería).

En los casos que un mismo embarque incluya mercaderías con diferentes plazos para ingresar las divisas, el plazo de ingreso se regirá por el producto cuyo valor FOB represente proporcionalmente el mayor valor del embarque (Comunicación A 3493).

Será de aplicación el plazo vigente en el país de destino cuando el plazo mínimo de financiación de la importación en el país de destino fuera mayor al establecido por las Resoluciones de la SICM (Com. A3590).

Operaciones exceptuadas de la obligación de ingresar divisas

Las Comunicaciones A 3587; A 3693; C 35465; A 3751; C 35504; A 3812 y A 3813 detallan las operaciones exceptuadas del seguimiento. Entre las más relevantes para el exportador se pueden citar:

- Exportaciones del Área Aduanera Especial y Áreas Francas al exterior.
- Exportaciones desde el Territorio Nacional Continental al Área Franca.
- Régimen de muestras Material promocional.
- Régimen de equipaje.
- Régimen de exportación en consignación, mientras no se encuentren vencidos los plazos o declarada la venta definitiva.
- Eximición parcial por valor del contenido importado de la exportación cuando en la importación respectiva no se utilizaron divisas. Régimen de façon (Com A 3886)
- Exportaciones de bienes de empresas incluidas en el Régimen de Promoción Primera que gocen de estabilidad cambiaria
- Exportaciones de petróleos crudos, gas natural y gases licuados, hasta el 70% del valor de la exportación.

A la importación y a los servicios

Ante todo debe tenerse en cuenta que, contrariamente a la exportación, donde existe una obligación de ingresar divisas por el valor de la exportación, en la importación no existe una obligación de ingresar las divisas, sino limitaciones al acceso al mercado de cambios para obtener la divisa para girar al exterior, que se han ido flexibilizando desde la salida de la convertibilidad.

Actualmente, todas las importaciones de bienes pueden pagarse en su totalidad por anticipado, cualquiera sea el tipo de bien, debiendo demostrar la nacionalización de los mismos dentro de los 180 días de efectuado el pago anticipado. Para los bienes de capital con valor FOB mayor a U\$S 50.000 se otorga un plazo mayor: 180 días para el embarque más otros 90 días corridos para el despacho a plaza a partir de la fecha de embarque

En cuanto al pago de servicios no existe restricción para el pago de servicios prestados por no residentes, pero el pago de intereses, dividendos o utilidades al exterior está sometido a ciertos requisitos específicos.

■ Régimen penal cambiario

El art. 3ro. de la Com. A 3471 del BCRA indica que todas las operaciones que no se ajusten a lo dispuesto en la normativa cambiaria, se encuentran alcanzadas por el Régimen Penal Cambiario (Texto Ordenado del Decreto N° 480/95).

Las conductas reprimidas por el Régimen Penal Cambiario son las siguientes:

- a) Toda negociación de cambio que se realice sin intervención de institución autorizada para efectuar dichas operaciones.
- b) Operar en cambios sin estar autorizados a tal efecto.
- c) Toda falsa declaración relacionada con las operaciones de cambio.
- d) La omisión de rectificar las declaraciones producidas y de efectuar los reajustes correspondientes si las operaciones reales resultasen distintas de las denunciadas.
- e) Toda operación de cambio que no se realice con la cantidad, moneda o al tipo de cotización, en los plazos y demás condiciones establecidas por las normas en vigor.
- f) Todo otro acto u omisión que infrinja las normas sobre el régimen de cambios.

Sanciones:

- a) Multa de hasta 10 veces el monto de la operación en infracción, la primera vez.
- b) Prisión de 1 a 4 años en el caso de la 1ra reincidencia o una multa de 3 a 10 veces el monto de la operación en infracción.
- c) Prisión de 1 a 8 años en el caso de la 2da reincidencia y el máximo de la multa fijada en los incisos anteriores.
- d) Si la multa impuesta en el caso del inciso a) no hubiese sido superior a 3 veces el monto de la operación en infracción, la pena privativa de la libertad a que se refiere el inciso b) será de 1 mes a 4 años.

- e) En todos los supuestos anteriores podrá aplicarse conjuntamente suspensión hasta 10 años o cancelación de la autorización para operar o intermediar en cambios e inhabilitación hasta 10 años para actuar como importador, exportador, corredor de cambio o en instituciones para operar en cambios.
- f) Cuando el hecho hubiese sido ejecutado por los directores, representantes legales, mandatarios, gerentes, síndicos o miembros del consejo de vigilancia de una persona de existencia ideal, con los medios o recursos facilitados por la misma u obtenidos de ella con tal fin, de manera que el hecho resulte cumplido en nombre, con la ayuda o en beneficio de la misma persona de existencia ideal también será sancionada de conformidad con las disposiciones de los incisos a y e. La multa se hará efectiva solidariamente sobre el patrimonio de la persona ideal y sobre los patrimonios particulares de los directores, representantes legales, mandatarios, gerentes, síndicos o miembros del consejo de vigilancia que hubiesen intervenido en la comisión del hecho punible.
- g) En el caso de falsa declaración, si el infractor rectificase la misma en forma espontánea dentro del término de 15 días de cometida la infracción, se fijará la multa en un $\frac{1}{4}$ de la que hubiese correspondido de no mediar dicha rectificación y no se tendrá en cuenta esa penalidad a los efectos de la reincidencia prevista por esta ley.

El Banco Central de la República Argentina tendrá a su cargo el proceso sumario, el que hasta la conclusión de la causa definitiva no podrá exceder del plazo de 360 días hábiles a contar desde la fecha de resolución de apertura del sumario.

1.2.5. Sectores con tratamientos especiales

Los tratamientos descriptos hasta aquí corresponden a la generalidad de los productos. Sin embargo, algunos rubros o sectores productivos tienen tratamientos particulares como ocurre en el caso de los servicios, los granos, el azúcar, el sector automotriz, etc.

A modo de ejemplo, se desarrollará el tratamiento otorgado a la exportación de servicios y de granos.

El caso de la exportación de servicios

Como regla general, la prestación de servicios a empresas o personas del exterior constituyen un tipo especial de exportaciones que reciben un tratamiento diferenciado.

Dado que los servicios son intangibles, cuando su exportación se efectúa sin estar incorporada a un bien material, no puede realizarse un permiso de embarque, ya que la Aduana interviene sólo respecto del tráfico de mercaderías.

No obstante, la venta al exterior debe documentarse con una factura E de exportación (al igual que la venta de mercaderías) y registrarse en la contabilidad de la empresa.

Otra característica de la exportación de servicios es que no paga derechos ni cobra reintegros (salvo excepciones que se detallan más abajo). Sin embargo, existe la obligación de ingresar las divisas por el monto facturado, con un plazo no superior a los 15 días hábiles de recibido el cobro. El control de cumplimiento de esta obligación no se realiza a través del permiso de embarque como en las exportaciones de bienes, sino que se efectúa a través de las facultades generales de inspección que tiene el BCRA.

Como caso particular, cabe mencionar el caso de la exportación de los servicios que forman parte de una planta llave en mano (montaje, instalaciones, puesta en marcha, entrenamiento, etc.). Éstos poseen un régimen específico cuya característica principal es que pueden percibir los reintegros a la exportación (ver punto 1.2.2.1.1.).

Otro caso especial son las exportaciones de software que, cuando se realizan sobre soporte material (discos compactos, cintas, manuales, etc.), deben documentarse ante la Aduana y reciben el tratamiento que le corresponde al soporte sobre el que están gravados. Este tipo de operaciones se benefician con Reintegros a la exportación pero, simultáneamente, quedan sujetos a procedimientos especiales de control del valor declarado por el exportador.

El caso de la exportación de granos

La exportación de productos agrícolas está regulada por la Ley 21453, cuyo contenido tiende a fomentar las exportaciones mediante un sistema que facilite a los vendedores la determinación de sus costos y la agilidad operativa.

Sin embargo, para los exportadores del interior del país el sistema es complicado y menos ágil que para un exportador de Buenos Aires, fundamentalmente porque cada vez es más necesario realizar trámites en oficinas gubernamentales que operan sólo en Capital Federal.

Marco general

Los productos agrícolas incluidos en la Ley 21453 tienen un tratamiento aduanero diferenciado del resto de las mercaderías. La principal distinción se encuentra en el hecho que, independientemente del precio que el exportador pacte con su cliente del exterior, el tratamiento arancelario y cambiario se determina sobre la base del precio oficial FOB que diariamente fija la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA). Bajo este régimen, por cada operación el exportador queda obligado a registrar una Declaración Jurada de Venta al Exterior (DJVE), como máximo hasta el día hábil siguiente al que se hubiere cerrado la venta.

El tratamiento arancelario y cambiario queda fijado a la fecha de presentación de la DJVE.

La fecha de presentación de la DJVE por parte del exportador ante la SAGPyA determina el tratamiento arancelario y cambiario de la mercadería a exportar, independientemente de la fecha que efectivamente se realice el embarque. Los embarques se pueden realizar dentro de los 360 días posteriores a la fecha de presentación de la DJVE.

Derechos de exportación

Se calculan sobre el precio oficial FOB establecido por la SAGPyA, respetando la fórmula de cálculo que se presenta en el punto 2.4.2.1.

Reintegros a la exportación

Se calculan sobre el precio oficial FOB, independientemente que hayan existido o no insumos importados temporal o definitivamente.

De existir importaciones temporarias, sólo se declaran ante la aduana a los efectos del control de su cancelación en término.

Ingreso de divisas

El exportador está obligado a ingresar las divisas correspondientes al precio efectivamente pactado con el comprador del exterior, con un mínimo que no puede ser inferior al precio oficial FOB. En aquellos casos en que el precio efectivamente pactado fuere inferior al precio oficial FOB, el exportador debe ingresar la diferencia.

Pasos necesarios para registrar una DJVE y presentar la destinación ante Aduana

Para ilustrar el procedimiento, se analizará el caso de una exportación de maní que se despacha desde una localidad del interior de la Provincia de Córdoba.

- 1. Cualquiera sea la residencia del exportador, éste debe presentar la DJVE sólo en Buenos Aires, en la Dirección de Mercados Agroalimentarios - Área de Regímenes Especiales dependiente de la SAGPyA. Previamente, debe haberse inscripto en dicha repartición oficial como empresa exportadora, aportando copias certificadas por escribano del estatuto social, CUIT e inscripción ante aduana (Formulario OM 1228). Una vez registrada la empresa, puede presentar la DJVE, que contiene los siguientes datos básicos: nombre de la empresa exportadora, producto, posición arancelaria, volumen de venta, fecha cierre de venta y fecha de presentación. Cuando la empresa exportadora es del interior del país, este trámite requiere un plazo de aproximadamente 24 horas.
- 2. A las 24 hs. de recibida la presentación, la SAGPyA emite el formulario de DJVE donde se consigna: el precio oficial de venta, las toneladas que ampara, la vigencia, la validez (30 días) y la prórroga automática (60 días).
- 3. Retirada la DJVE en Bs. As., se envía al despachante de aduana (en el caso elegido, localizado en Córdoba), lo cual implica una demora de otras 24 hs.
- 4. Una vez completada esta información, recién se puede presentar la destinación ante la aduana. Esta presentación incluye el permiso de embarque, la DJVE emitida por la SAGPyA y la DJVE requerida por el SIM. En la práctica, toda esta tramitación requiere entre 72 y 96 hs. para ser realizada.
- 5. Una vez cumplida la exportación, es obligatorio remitir a la SAGPyA (a efectos de un control posterior y cancelación de la respectiva DJVE), copia de todos los permisos de embarque que amparan cada declaración jurada.

La oficina de registro, de entenderlo necesario, podrá requerir a las empresas una copia del conocimiento de embarque o su equivalente para vía aérea o terrestre, firmada en original por el transportista o su agente, con el fin de corroborar los datos consignados en la documentación originalmente requerida.

1.2.6. Investigación de mercado

Una vez que el exportador se ha informado respecto de la situación que afecta a su producto en el ámbito doméstico, debe estudiar las características del mercado de destino, tratando de dar respuesta a las preguntas que, usualmente, cualquier exportador potencial se realizaría:

- ¿Cuáles son los países donde puede vender sus productos?
- ¿Qué cantidades se demandan?
- ¿A qué precio se puede colocar el producto?
- ¿Cómo se debe comercializar?
- ¿Cuánto tiempo demorará afianzarse en dicho mercado?
- ¿Será necesario adaptar el producto?
- ¿Habrán que efectuar inversiones?

La manera usual de responder estos y otros interrogantes es realizando una Investigación de Mercado que evalúe las reales posibilidades de efectuar una exportación y, de esa manera, adoptar la decisión de atacar o no el nuevo mercado.

Contenido del estudio

Todo estudio de mercado debería, al menos, brindar información relativa a las siguientes cuestiones:

- Indicadores socio-económicos del país de destino: producto bruto, comercio exterior, inflación, poder adquisitivo, mercado cambiario, principales rubros de producción y servicios, población, clases y segmentación social, cultura, religión, sistema de gobierno, etc.
- Indicadores de los principales servicios y regímenes jurídicos vigentes en el país de destino.
- Descripción del mercado en el cual se comercializará el producto o servicio, su competencia local e internacional, las modalidades de comercialización y los medios usuales de promoción .
- También debe incluir un informe con los principales hallazgos, las conclusiones obtenidas y las recomendaciones sobre los cursos de acción a seguir.
- Finalmente, debe contener un detallado anexo estadístico con información desagregada sobre cada uno de los puntos abordados.

El lector interesado en analizar detalladamente esta sección, podrá encontrar en el Anexo 1 una guía descriptiva de cada uno de los rubros que deberían abordarse en un estudio de mercado.

Alcances del estudio

Otro aspecto a considerar es la amplitud y profundidad del estudio a encarar, ya que el mismo no será independiente de las posibilidades económicas de la empresa. De hecho, no existe un único estudio posible sino todo lo contrario. A modo referencial, la experiencia señala que:

- Utilizando los propios recursos humanos de la empresa y consultando información disponible en fuentes de acceso público como Internet, directorios, bibliotecas, publicaciones vinculadas al producto en cuestión, etc., se puede obtener interesante información de carácter primario. Esta opción suele tener un alcance limitado, pero su costo es bastante accesible.
- También se puede recurrir a la ayuda de organismos gubernamentales como la Fundación Export'Ar, las oficinas comerciales de las embajadas o a entidades empresarias. Éste tipo de apoyos no son costosos, brindan información útil y pueden resultar de suma utilidad. Como contrapartida debe señalarse que las respuestas de parte de estas Instituciones pueden tomar cierto tiempo.
- Otra opción es recurrir a consultores especializados, cuyos servicios suelen ser eficaces y de buena de calidad pero los costos de optar por esta alternativa normalmente son más elevados.

En la combinación de las necesidades de información y las posibilidades económicas de cada empresa, seguramente se encontrará la mejor decisión empresarial acerca de cuál será el estudio de mercado posible para cada exportador.

Adaptación del producto al nuevo mercado

Una mención especial merece la cuestión referida a la adaptación del producto a las exigencias, usos y costumbres de los diferentes mercados de destino. Por ello, desde el primer momento, es importante tener en cuenta la posibilidad de tener que realizar modificaciones que atiendan a los requerimientos del futuro mercado, tanto en lo que respecta a diseño como a tamaño, marca, calidad, etc.

Estas adaptaciones seguramente implicarán mayores costos. No obstante, se debe tener presente que, diferenciar el producto del que provee la competencia puede significar un aumento del valor y, por lo tanto, una ventaja relativa.

Marcas y patentes

Registrar la marca de un bien o patentar los productos exportables en el país de destino, puede evitar sorpresas desagradables.

Dependiendo del tipo de producto, puede resultar conveniente solicitar información en dichos países, ya que la omisión de este paso puede acarrear problemas de imitaciones, falsificaciones o, simplemente, verse imposibilitado de comercializar el producto porque esa marca o patente ya se encuentra solicitada, registrada y/o en uso en ese mercado, tanto para un producto idéntico como para uno similar.

Siempre debe tenerse presente que una situación semejante puede “echar por la borda”, con los esfuerzos realizados para posicionar el producto en ese mercado.

Las consultas sobre la eventual existencia de registros de marcas y/o patentes en un cierto mercado se pueden realizar en el país de destino pero, también, se pueden averiguar y gestionar desde Argentina. Esta previsión es recomendable adoptarla antes de incurrir en gastos de etiquetas, publicidad, papelería, etc.

En Argentina existen numerosos estudios dedicados a la tramitación y vigilancia de marcas y patentes, que realizan dichos trámites en distintos países del mundo, a los cuales convendría consultar frente a un caso particular.

En el país también existen instituciones de larga trayectoria dedicadas a estas cuestiones y a las cuales los exportadores pueden recurrir para pedir asesoramiento técnico. Tal es el caso del Programa de Asistencia Técnica para la Exportación que impulsa el IRAM y cuya información básica se detalla a continuación:

- IRAM - Instituto de Racionalización Argentino de Materiales
Programa de Asistencia Técnica para la Exportación (ASTEX)
Perú 552 - Buenos Aires
Tel: (011) 4346-0739
E mail: astex@iram.org.ar

Normas de calidad

Muchas veces los mercados externos requieren productos con determinados estándares de calidad los cuales, generalmente, se logran implementando sistemas de certificación de la calidad de los productos a exportar.

En ese sentido, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha realizado un trabajo de armonización entre los estándares nacionales y las normas internacionales, determinando una calidad común para productos de iguales características. Generalmente, se utilizan las normas ISO 9000, las cuales certifican los sistemas de calidad de las empresas, es decir, el seguimiento de los procesos que permiten conseguir la calidad pactada.

También existen las normas internacionales ISO 14000, que buscan minimizar el impacto ambiental de las actividades productivas de las empresas.

En Argentina, el IRAM es el organismo no gubernamental reconocido por la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación como el Instituto de Racionalización de Materiales. En tal carácter, representa al país ante la International Organization of Standardization (ISO), la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT) y el Comité Mercosur de Normalización (CMN).

No obstante, cabe señalar que la obtención de un certificado de calidad no siempre es condición indispensable para exportar. Es más, en muchos casos el cliente del exterior puede no requerir dicha condición.

En síntesis, más allá de las ventajas que a un exportador le puede proporcionar el contar con procesos certificados, la conveniencia o no de adoptarlos es una decisión de la propia empresa y dependerá de sus propios objetivos y de las exigencias de su cliente, pero no constituye una imposición que afecte a la totalidad de los productos a exportar.

Usos y costumbres

La comunicación a la hora de presentar un producto es de suma importancia. No sólo el idioma puede variar en los diferentes mercados, también puede diferir el significado de los gestos o de las costumbres para hacer negocios.

La puntualidad suele ser esencial en la primera impresión. También es recomendable contar con tarjetas de presentación y material promocional que identifiquen adecuadamente a la empresa y su producto.

Además es importante ser cuidadoso con los saludos, que varían considerablemente de región en región. Por ejemplo, en Japón es considerado respetuoso inclinar el cuerpo, en Francia un beso en la mano de una dama es una demostración de respeto, en Rusia se utiliza un fuerte abrazo, y en Brasil es común saludarse con dos besos cuando las personas son de sexo opuesto.

Competencia

Es necesario determinar y, de ser posible, conocer las empresas que compiten (directa o indirectamente) con nuestro producto en el mercado de destino, ya sea que esa competencia provenga de oferentes del resto del mundo o de otros exportadores argentinos.

Tamaño

Conocer el tamaño del mercado es importante a la hora de organizar la oferta ya que, muchas veces, los requerimientos del exterior superan con creces la oferta exportable de las empresas argentinas.

Idealmente, el mercado debería ser compatible con las posibilidades de exportación. Sin embargo, cuando ésto no ocurre, se hace necesario estudiar estrategias alternativas como por ejemplo, la posibilidad de analizar alguna práctica asociativa que permita consolidar una oferta mayor y satisfacer la demanda planteada, tema que será analizado más adelante en el punto 1.4.1.

Instrumentos de protección arancelaria

El estudio de mercado no estará completo mientras no se preste atención al relevamiento de la política de importaciones vigente en el país de destino.

Todos los países, aún los de mayor apertura económica, desarrollan algún tipo de política destinada a proteger a sus industrias de la competencia externa.

Estas políticas pueden ser globales o sectorizadas, según las características y las políticas de cada estado, adquiriendo diversas formas que pueden clasificarse en dos grandes grupos:

A - Barreras arancelarias: instrumentadas a través de derechos de importación u otro tipo de tributos que gravan el ingreso de las mercaderías. Su utilización se encuentra restringida debido a los acuerdos celebrados en el marco de la OMC, mediante los cuales, los países miembros (más de 140 en todo el mundo) se comprometieron a no superar ciertos niveles arancelarios máximos (generalmente no más del 35%). El incumplimiento de estos acuerdos es de fácil detección, pudiendo dar lugar a la aplicación de medidas de represalia por parte de los demás países.

El estudio del tratamiento arancelario de importación debe contemplar dos aspectos:

- El tratamiento general, vigente para importaciones provenientes de cualquier país.
- El tratamiento particular que pueda tener un producto, en virtud de la existencia de convenios bilaterales u otro tipo de acuerdos establecidos a favor de Argentina, mediante los cuales las importaciones pueden estar beneficiadas con preferencias arancelarias, es decir, con alguna reducción porcentual sobre el tratamiento general vigente.

Se debe tener en cuenta que, en caso de existir convenios o mecanismos que otorguen preferencias arancelarias, éstas sólo podrán hacerse efectivas si la mercadería se considera originaria del país del exportador, según las normas de origen establecidas en el acuerdo respectivo (para más detalles ver en el punto 2.3.1.1. Certificado de origen).

B - Barreras no arancelarias o para-arancelarias: esta herramienta de protección ha tenido gran desarrollo en el comercio internacional debido a las amplias posibilidades que ofrece y las dificultades para detectarla y denunciarla oportunamente ya que, en la mayoría de los casos, bajo la excusa de proteger la salud humana, vegetal o animal, la seguridad común u otro interés público legítimo, se esconde la verdadera finalidad de protección económica.

Entre las diversas formas que puede adoptar este tipo de barreras, podemos mencionar las siguientes:

- Registro de productos, previo a la importación.
- Aprobación previa de productos, envases o rótulos.
- Habilitación previa del establecimiento de producción.
- Aprobación del embarque con inspección previa en origen.
- Aprobación de ingreso con la previa inspección en destino.
- Cupos de importación.
- Licencias previas, que pueden ser automáticas o no, según deban ser otorgadas obligatoriamente o queden a la discrecionalidad de la autoridad.
- Certificaciones técnicas.
- Legalizaciones consulares.
- Prohibiciones.

1.2.7. ¿Dónde puede asesorarse el exportador ?

Existen diversas instituciones, tanto públicas como privadas, a las cuales puede dirigirse para buscar información relacionada con determinados aspectos del proceso exportador, como por ejemplo:

Fundación ExportAr, que si bien su sede está en Buenos Aires, tiene ventillas de información en diferentes regiones del país para facilitar su gestión, siendo CaCEC una de ellas, Agencia ProCórdoba Sociedad de Economía Mixta, consulados de diferentes países acreditados en nuestra provincia, cámaras empresariales con orientación en la temática, por ejemplo de comercio binacionales con asiento en Córdoba, agencias o centros de desarrollo municipales, y desde luego en la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba - CaCEC, institución sectorial específica, que nuclea a exportadores e importadores.

- **CaCEC - Cámara de Comercio Exterior de Córdoba**
Rosario de Santa Fe 231 – 4º Piso – Córdoba
Tel: (0351) 421-4804/2715 Fax: (0351) 424-3869
e-mail: cacec@cacec.com.ar
<http://www.cacec.com.ar>

1.2.8. Sujetos que actúan en una exportación

Antes, durante y después de realizar una venta al exterior, el exportador tomará contacto con una gran cantidad de sujetos, que lo asistirán con diferentes servicios en cada una de las etapas de la operación.

El exportador observará que es habitual relacionarse con despachantes de aduana, agentes de transporte, agentes de carga aérea, bancos, compañías de seguros, etc.

Un detalle de los diferentes sujetos que intervienen en el comercio exterior, explicando las principales funciones que cumple cada uno, se puede apreciar en el Anexo 2.

1.2.9. Organismos relacionados con el comercio exterior

Así como existe una gran cantidad de sujetos también será habitual mantener relación con un importante número de instituciones públicas y privadas que regulan el comercio exterior.

1 | Etapa Comercial

Según el ámbito donde se desarrollen las actividades y la complejidad de los temas abordados, el exportador se contactará con organismos nacionales e internacionales, tanto públicos como privados. Muchos de ellos con funciones regulatorias (como los ministerios, secretarías y otros organismos encargados de diseñar la legislación del comercio exterior), otros encargados del control de las operaciones (como la DGA y la DGI) y otros cuya función principal es la promoción comercial (como la Fundación Export'Ar o las cámaras empresariales).

Un detalle de los diferentes organismos e instituciones así como de sus principales funciones, se puede encontrar en el Anexo 3.

1.3 ■ Planificación comercial. Organización de la oferta

Una vez que el exportador se sienta adecuadamente informado, el paso siguiente será preparar el producto para la exportación. Allí tendrá que resolver los problemas operativos que plantean el abastecimiento de los insumos y de los servicios necesarios, para encarar el proceso de fabricación y distribución de las mercaderías.

También debe pensar en los aspectos económicos que contempla la oferta, tales como estudiar las posibles fuentes de financiamiento, analizar los distintos medios de pago disponibles en el mercado internacional, las condiciones de venta y, por supuesto, determinar correctamente el costo y el precio de la exportación.

En consecuencia, el contenido de esta sección será analizar cada uno de estos aspectos:

1.3.1. Aspectos operativos

Al preparar el producto para la exportación se presentarán, al menos, dos problemas de carácter operativo: los relacionados con el abastecimiento de los insumos y los vinculados a la provisión de los servicios necesarios.

Abastecimiento de insumos

Los insumos necesarios para fabricar el producto pueden obtenerse en el mercado local o, bien, en el mercado externo. En ambos casos se presentan distintas situaciones que es preciso conocer:

- **Compra de insumos de origen local:** son los adquiridos en plaza y sobre los cuales no existe ningún requisito adicional a los ya conocidos.
- **Compra de insumos de origen importado pero adquiridos a terceros en la plaza local:** tienen el mismo tratamiento que los insumos de origen local.
- **Compra de insumos importados nacionalizados por la propia empresa exportadora:** se trata de los insumos de origen extranjero cuya nacionalización será realizada por el propio exportador y por lo cuales deben pagarse los tributos que gravan la importación tales como los derechos de importación, la tasa de estadística y los impuestos interiores como el IVA, el Impuesto a las Ganancias, los Impuestos Internos, etc.).
- **Compra de insumos importados temporalmente para perfeccionamiento industrial:** este régimen (comúnmente denominado de admisión o importación temporaria) reglamenta la importación de insumos que serán destinados a perfeccionar el bien a exportar. La importación debe realizarse con un fin y por un plazo determinado, pero sin pagar los tributos que gravan la importación (ni los tributos de origen aduaneros ni los interiores), es decir, constituye un importante incentivo ya que permite ahorrar el costo financiero de la nacionalización de estos insumos.

Abastecimiento de servicios

La situación geográfica de Argentina, y en particular la de las empresas del interior, implica ciertas consecuencias en cuanto a disponibilidad, cantidad y calidad de los servicios que se necesitan para la exportación lo que, a menudo, se convierte en importantes desventajas competitivas.

No siempre se encontrará en el mercado la cobertura adecuada para cada necesidad de servicio. Por esa razón, seguidamente se ofrece un panorama de los problemas y modalidades que presentan los principales servicios, en especial respecto del transporte y los seguros.

Transportes

La elección del medio de transporte está condicionada a las características del producto a exportar: su peso y volumen, las distancias hasta el punto de carga y al país de destino, el costo del flete, y la disponibilidad efectiva del servicio. En ese contexto, es conveniente analizar brevemente las características que presenta cada modo de transporte, en particular respecto a un exportador ubicado en el interior del país, en este caso en la Provincia de Córdoba.

Transporte marítimo

En general, el transporte marítimo es lento, relativamente económico y se adapta al envío de grandes volúmenes. Prácticamente no presenta limitaciones respecto de las mercaderías a transportar. No obstante, en muchos casos las cargas pueden requerir equipos o autorizaciones especiales, lo cual puede significar costos diferenciales. Algunos ejemplos de estas situaciones son:

- **Productos refrigerados:** requieren contenedores especiales (“reefers”) que no están disponibles para todos los destinos.
- **Cargas peligrosas o combustibles:** requieren declaraciones especiales ante la compañía de transporte y la emisión de certificados de combustibilidad. Asimismo, las cargas peligrosas requieren transportes terrestres especialmente autorizados. Un ejemplo de carga de este tipo es el carbón vegetal.
- **Cargas fuera de estándar:** mercaderías que sobrepasan las medidas de los contenedores lo cual, además de incrementar el costo del flete, suele superar los parámetros estándar del transporte terrestre, obligando al uso de equipos más costosos como carretones, remolques de varios ejes, etc.).

Como situación particular, es interesante reflejar lo que ocurre en el año 2003 respecto del transporte marítimo. La disminución de importaciones que tuvo lugar en 2001 y 2002, provocó que muchas compañías marítimas que llegaban a Buenos Aires dejaran de hacerlo, disminuyendo notablemente la oferta de bodega para las exportaciones a ciertos destinos

con el consiguiente aumento de costos y tiempos de traslado (“transit time”). Un ejemplo de esta situación es el caso de los fletes que antes eran directos y que hoy deben realizar transbordos en puertos intermedios para llegar a destino.

Otro efecto de la caída de las importaciones ha sido la falta de contenedores vacíos para utilizar en la exportación, lo que influye sobre los costos por dos vías:

- Por un lado, porque la disponibilidad de unidades vacías en Córdoba es escasa, obligando a pagar un flete de bajada y
- Por otro lado, porque existe un sobre costo de traerlos de otros orígenes. (In balance)

Transporte aéreo

Este medio casi siempre es más rápido y más costoso que otras alternativas. En general, resulta ideal para cargas pequeñas y su conveniencia disminuye a medida que los volúmenes a transportar son mayores. Se utiliza especialmente para transportar productos perecederos, de alto valor agregado, envío de muestras, etc.

El transporte aéreo desde el interior (en particular desde Córdoba), presenta básicamente dos modalidades:

- Embarque directo desde el aeropuerto local.
- Embarque final en otro aeropuerto internacional (del país o del extranjero), previo traslado por camión.

Vuelos directos desde Córdoba: La oferta de vuelos desde Córdoba al exterior en 2003 es relativamente limitada. No obstante, existe la posibilidad de salir por avión a Ezeiza y allí transbordar a aviones de mayor porte.

Beneficios: menor costo para llegar al valor FCA. Sencillez en la operatoria y en la estructura de costos.

Limitaciones: los vuelos desde Córdoba se realizan en aviones mixtos (de pasajeros y carga). En estos casos la puerta de acceso a bodega es pequeña lo cual limita las medidas y el peso máximo de cada bulto: 1,70 Largo x 1,20 de ancho x 0,80 de alto y 200 Kg. Es muy importante tener en cuenta esta limitación, que condiciona el tipo y las dimensiones de los bultos a transportar.

Salida por otros aeropuertos: Una alternativa para las cargas de gran volumen o para salir a puertos de destino a los cuales no se pueda o no convenga llegar por vía de los servicios con salida directa desde Córdoba, es utilizar el transporte combinado Camión-Aviación.

- **Beneficios:** mayor oferta de bodega y posibilidad de conseguir mejores tarifas en aviones cargueros.

- **Limitaciones:** el camión hasta el aeropuerto de salida debe cumplir ciertos requisitos: si la salida es por Ezeiza, debe estar autorizado a operar en dicho aeropuerto y debe tratarse de una empresa que se dedique a este tráfico, ya que no todas ofrecen el servicio; si la salida es por Santiago de Chile, debe tratarse de un camión internacional (aunque, en este caso, la compañía aérea ofrece el servicio completo avión - avión).

Para comparar ambos sistemas es conveniente analizar la sumatoria de todos los costos y beneficios y no solamente considerar la tarifa del flete. En el Anexo 4 se pueden revisar diferentes opciones de transporte aéreo con origen en Córdoba y destino en diferentes partes del mundo.

Transporte Postal

A menudo, la imagen del correo como medio de transporte internacional aparece deteriorada ya que se lo suele considerar como un sistema algo lento e inseguro. Sin embargo, esta impresión en 2003 es injustificada. Muchas operatorias de exportación e importación se cursan por la vía postal siendo realizadas en forma segura y eficiente.

El transporte postal posee la característica de ser un medio relativamente rápido y económico. La vía postal oficial (Correo Argentino) puede ser una opción a revisar para el envío de muestras o de pequeñas cargas, aún cuando posean cierto valor económico.

Por esta vía pueden enviarse bultos de hasta 20 Kg con dos modalidades básicas:

- Por superficie (más lento y económico)
- Por vía aérea (más rápido y costoso)

Transporte por Courier

Los couriers son empresas prestadoras de servicios postales de envío de documentos y pequeñas encomiendas bajo la modalidad "puerta a puerta", cuya característica principal es la celeridad.

Este tipo de envíos goza de un régimen especial que les permite moverse con rapidez y bajo ciertas limitaciones:

- El tamaño de las cargas no puede exceder los 50 Kg.
- El valor no debe superar los u\$s 3.000.

Las cargas que respetan estos parámetros pueden utilizar un sistema simplificado de despacho. Cuando la carga excede los límites mencionados se deben cumplir los mismos procedimientos que en una exportación o importación normal y, en ese caso, el courier actúa como un agente de cargas más.

Cabe aclarar que, sea bajo el régimen simplificado o bajo el régimen general, a esta vía se le aplican todas las disposiciones vigentes en materia de prohibiciones, restricciones y autorizaciones e intervenciones de organismos oficiales.

Transporte por carretera (camión)

Se caracteriza por su simplicidad. Permite transportar cualquier tipo de mercaderías. Es relativamente rápido y de bajo costo, excepto en cargas muy pequeñas, en las que suele ser aventajado por el avión.

El transporte internacional que se realiza por vía camión se rige por un acuerdo de transporte internacional terrestre. El mismo fue suscripto por nuestro país, los países limítrofes y Perú. Destacamos las siguientes características :

- El transporte de mercaderías por una frontera terrestre debe realizarse en camiones autorizados.
- Las autorizaciones se acuerdan bilateralmente entre los países, según criterios de reparto de bodegas. Por ello, un camión autorizado para transportar mercaderías al Uruguay, por ejemplo, no está automáticamente autorizado para viajar a Brasil, sino que requiere otra autorización.
- Bajo el convenio, las cargas circulan en libre tránsito amparadas por un documento que se denomina MIC-DTA (Manifiesto Internacional de Cargas – Declaración de Tránsito Aduanero).

La oferta de este tipo de transporte varía según se trate de:

- Camiones completos: Las cargas que conformen camiones completos no encontrarán mayores dificultades en conseguir oferta de transportistas habilitados internacionalmente (tanto nacionales como extranjeros), excepto que el destino sea Bolivia, donde la oferta es reducida o para Perú, hacia dónde no existe regularidad de cargas.
- Cargas que no completan camión: El envío de cargas consolidadas por camión presenta diferentes dificultades según el país de destino, ya que no con todos los países existe este servicio y su regularidad es variable según las épocas. El cuadro siguiente ilustra la situación vigente en 2002:

Oferta de cargas consolidadas de exportación por camión

País de Destino	Lugar de consolidación		
	Córdoba	Buenos Aires	Ciudades fronterizas
Bolivia	No hay oferta	Hay oferta escasa	Hay oferta en La Quiaca y Pocitos
Brasil	Hay oferta	Hay oferta	Hay oferta en Paso de los Libres
Chile	Hay oferta	Hay oferta	Hay oferta en Mendoza
Paraguay	No hay oferta	Hay oferta	Hay oferta en Clorinda
Perú	No hay oferta	No hay oferta	No hay oferta
Uruguay	Hay oferta escasa	Hay oferta	Hay oferta en Gualeguaychú

Transporte ferroviario

Es lento, apto para grandes cargas y posee tarifas económicas. El principal problema en el transporte ferroviario es la falta de líneas que operen internacionalmente. En la actualidad

solamente se opera en tráfico internacional con Bolivia. Sin embargo, y pese a sus limitaciones, este medio de transporte cumple un papel importante como enlace de operaciones multimodales de grandes operatorias, especialmente en el tramo Córdoba / Buenos Aires y viceversa.

Transporte multimodal

Es el transporte que se realiza utilizando dos o más de los medios anteriores. El desarrollo de esta modalidad de servicios en el mundo es grande y presenta diversas ventajas para el usuario quien, por una única tarifa y con un solo responsable, recibe el servicio desde su depósito hasta el depósito de destino.

Para un exportador del interior del país el multimodalismo es un instrumento muy importante para su vinculación con el mundo. De allí que los temas que tienen que ver con su facilitación y desarrollo ocupen la preocupación de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CaCEC) y de la Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina (FECACERA).

Argentina mantiene una posición no muy definida respecto a este tema. Por un lado existe una ley de transporte multimodal que, aún con deficiencias, constituye un punto de partida para mejorar la situación. Sin embargo, no ha sido reglamentada y sus disposiciones son relativizadas por normas de menor rango originadas en organismos como la Dirección General de Aduanas, la Administración General de Puertos, la Secretaría de Transportes, etc.

Seguros

La operación de exportación no está exenta de riesgos, menos en Argentina y, menos aún, para una PYME exportadora. En ese sentido, además de los riesgos propios de la actividad habitual, conviene tener en cuenta algunas recomendaciones referidas a los movimientos de mercaderías y al riesgo crediticio.

Seguro por riesgos vinculados con las mercaderías

Desde que las mercaderías salen de la planta o del depósito del exportador hasta que llegan a destino están sujetas a diversos riesgos vinculados al transporte, manipuleo, causas externas y causas intrínsecas propias de cada carga. En consecuencia, es conveniente asegurar la carga hasta el punto en que cesa la responsabilidad, según la cláusula de venta Incoterms utilizada:

- Cuando el exportador vende FOB, CFR o CIF: hasta que la mercadería haya sido colocada a bordo del barco.
- Cuando la exportación se realiza bajo los Incoterms FCA, CPT o CIP: hasta que la mercadería haya sido entregada en depósito del transportista o bien cargada en el medio de transporte, si la carga se efectúa en el domicilio del exportador.
- Cuando la venta se efectúa DDU, DDP o DAF: hasta que la carga haya sido entregada en destino, en el lugar convenido.

El exportador tampoco debería desentenderse de los riesgos posteriores a la entrega. Por el contrario, es conveniente colaborar y asesorar al comprador para la cobertura adecuada de los riesgos, ya que de nada servirá salvar la propia responsabilidad si el negocio se malogra porque el comprador sufre una pérdida que pudo ser evitada o prevista.

Seguro por riesgos crediticios

El seguro de crédito es un tipo especial de seguro otorgado por empresas especializadas, que tiene por objeto cubrir dos tipos principales de riesgos:

Riesgos comerciales: cubre riesgos de incobrabilidad por insolvencia del comprador .

Riesgos extraordinarios: cubre riesgos de incobrabilidad por fuerza mayor (catástrofes), conflictos bélicos (guerras, revoluciones) o por medidas de gobierno en el país del importador (riesgo país).

Normalmente el servicio de estas empresas comienza por un estudio de solvencia del posible comprador, seguido de una cotización del costo del seguro, el que variará según los parámetros antes mencionados. Los puntos principales a tener en cuenta en la contratación de estos seguros son:

- El costo, que puede ser elevado, dependiendo del país y del plazo.
- El mecanismo para certificar y cobrar el siniestro, que suele ser complejo.
- El principio de participación, según el cual no se cubre el total de la pérdida, sino una parte predeterminada.

Seguro de caución

Los seguros de caución, vistos desde la óptica del exportador, no tienden a cubrir un riesgo propio, sino que actúan como una garantía ante terceros. Más adelante, en el punto 2.1.2. referido a garantías contractuales, se apreciará que estos seguros pueden utilizarse para otorgar garantías de seriedad de oferta y de cumplimiento de contrato en licitaciones o en ciertas operaciones de magnitud.

Los seguros de caución también cumplen una importante función cuando se producen conflictos administrativos con aduana, ya que posibilitan la continuación de los trámites de exportación mientras se sustancia el sumario o se resuelve la controversia planteada.

1.3.2. Aspectos económicos

Otras cuestiones a resolver son las referidas a la financiación del producto a exportar, el conocimiento de los diferentes medios de pago internacionales y las condiciones de venta que rigen el comercio exterior. Esta sección revisa cada uno de estos temas:

Fuentes de financiamiento

El aspecto financiero es decisivo en el proceso de una exportación. Por ello, es muy importante examinar los recursos que se van a necesitar, las diferentes fuentes de financiamiento, las garantías que pueden requerir las entidades financieras, etc.

Las opciones más usuales de financiamiento a las exportaciones son las siguientes:

DESTINADAS A PRE FINANCIAR LA EXPORTACIÓN

Financiación propia	- Realizada con los propios recursos de la empresa exportadora
Pago adelantado o anticipo (financiación del importador)	- Se trata de una financiación genuina cuyo costo recae sobre el importador
Provisión de insumos por parte del importador	- Ya sea que el importador es su propia casa matriz o empresa asociada o - Que el comprador abona parte del contrato con insumos propios o provistos por terceros
“Stand by revolving”	- Un banco garantiza las ventas realizadas en cuenta corriente al cliente del exterior - La operatoria funciona de la siguiente manera: el banco del exterior determina el monto máximo garantizado. El exportador remite mercaderías hasta alcanzar los montos establecidos. En los plazos pactados, el banco efectúa los pagos correspondientes.
Créditos de particulares	- Suplen la falta de crédito bancario. El costo generalmente es mayor que el bancario
Créditos de bancos locales	- Es el crédito más convencional en épocas normales de financiamiento
Créditos de bancos internacionales	- Existen varias modalidades, según que el concedente sea el banco del exportador o el banco del importador
“Forfaiting”	- El exportador cede las letras recibidas del importador al banco que financia la operación - Al vencimiento el banco le cobra al importador

DESTINADAS A GARANTIZAR LAS EXPORTACIONES

Fianza de cumplimiento (de oferta y/o de contrato)	Aval bancario para afianzar: - anticipos de proveedores - licitaciones internacionales (garantía de oferta o de contrato)
--	---

DESTINADAS A FINANCIAR LA EXPORTACIÓN

Letra de cambio	<ul style="list-style-type: none"> - El exportador financia el proceso de producción - El importador paga al exportador en el plazo acordado.
Letra de cambio avalada	<ul style="list-style-type: none"> - Similar a la anterior pero avalada por un banco que garantiza su cobro
"Factoring" de exportación (operatoria similar al descuento de una Factura Conformada)	<ul style="list-style-type: none"> - La empresa de "Factoring" compra el derecho de crédito del exportador financiándole un alto porcentaje de la Factura de exportación (por ejemplo el 80 %). - El exportador recibe el saldo una vez que el importador ha pagado a la empresa de "Factoring" la suma completa

Medios de pago internacionales

De acuerdo al grado de confianza que se tenga del cliente, el tamaño de las partes, el monto de la transacción, la seguridad que ofrece el instrumento, los costos financieros, etc., será el medio de cobro que se elija o acuerde con el cliente para realizar la operación.

Otra cuestión a tener en cuenta es que, elegir una cierta opción porque brinda seguridad de cobro no es independiente de su costo y, por lo tanto, no resultará ajena a la decisión de las partes.

Los medios de pago internacionales más utilizados son:

Moneda Extranjera en Billetes: la legislación argentina vigente en 2003 no permite recibir billetes como parte de pago de una exportación, ya que lo que se debe ingresar al país son divisas y no billetes (Comunicación A 3473 del BCRA).

Cheque: este instrumento si está permitido por la legislación vigente y suele ser un medio habitual de cobro. El cheque puede ser emitido por el propio importador del exterior o bien por un tercero (habitualmente una casa de cambio o un banco). En ambos casos, debe ser girado sobre una casa bancaria del exterior, de forma tal que ésta remita las divisas requeridas por la normativa cambiaria argentina. Los cheques pueden ser a la vista o de pago diferido Operar con cheques generalmente tiene costos reducidos y operativamente es fácil de cobrar. No obstante, debe señalarse que este medio se utiliza solamente cuando existe suficiente confianza entre las partes como para garantizar el pago.

Principales riesgos: que el importador demore el pago o, directamente, que no pague la mercadería o que la cuenta bancaria no tenga fondos suficientes.

Orden de Pago: es una transferencia de fondos que realiza el importador por medio de bancos comerciales, ya sea por adelantado o al momento de recibir la mercadería.

Al igual que el cheque, se caracteriza por su costo reducido y su facilidad de cobro. Generalmente, no tiene el problema de existencia de fondos porque el que responde es un banco comercial pero es importante señalar que, bajo esta condición, el importador puede retirar la mercadería independientemente del cobro de la exportación. Se utiliza cuando existe confianza entre las partes que garantiza la seguridad del pago.

Principales riesgos: que el importador demore o no pague la mercadería.

Cobranza Simple: el exportador entrega los documentos de la exportación a su cliente del exterior. Éste retira la mercadería y luego concurre a su banco para cancelar la operación. La operatoria es muy simple y muy económica pero exige un alto grado de confianza en el cliente del exterior.

Principales riesgos: que el importador retire la mercadería y no pague la exportación.

Cobranza Bancaria: el exportador encarga la gestión de cobro a un banco comercial a quien entrega los documentos de la exportación (factura comercial, certificado de origen, conocimiento de embarque, letra de cambio, etc.) indicando las condiciones en las que debe realizarse el pago por parte del importador. Es una opción económica y puede realizarse a la vista (contra la presentación de los documentos) o a plazo (mediante la aceptación de una letra). En este caso, los bancos sólo se hacen responsables por el cobro de la transacción contra el envío de los documentos, sin tener ninguna obligación de pago en caso de incumplimiento del importador.

Principales riesgos: que el importador se manifieste desconforme con la mercadería recibida, no la nacionalice pero tampoco la pague.

Carta de Crédito: es el medio más seguro y utilizado cuando no existe suficiente confianza entre las partes. La carta de crédito es emitida por el banco del importador a favor del exportador. El banco se obliga a realizar el pago al exportador una vez que éste presenta la documentación que certifica que la operación de exportación se ha cumplido.

Un mayor detalle sobre las características de las cartas de crédito se revisará más adelante en el punto 2.1.3.

Condiciones de venta. Incoterms

Los Incoterms (“International Commerce Terms”) son un conjunto de reglas internacionales, de aceptación voluntaria por las partes, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Fueron establecidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y su última actualización fue la del año 2000.

Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones a ser asumidas por la partes que intervienen en una compraventa internacional. De esta manera quedan delimitados los costos y los riesgos que asume cada una de las partes en el negocio y el punto en el que se transmite la propiedad de la mercadería.

Se clasifican en cuatro grupos que tienen la misma naturaleza en cuanto a la forma de dividir los costos y los riesgos. Cada grupo se distingue por la letra con que comienza la sigla de los Incoterms que comprende.

A continuación, se detallan las cláusulas Incoterms más usuales y una breve descripción de la forma de distribución de las obligaciones en cada caso:

■ Grupo "E"

es el que implica menores obligaciones para el vendedor y comprende:

EXW (en inglés "Ex Works", en español "En Fábrica")

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en el lugar convenido (fábrica, depósito, etc.) sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en el medio de transporte. El comprador asume todos los costos y riesgos desde la entrega de la mercadería.

Esta opción es de uso muy limitado, ya que la venta "Ex Works" no implica realmente la realización de una exportación por parte del vendedor, porque su compromiso es entregar las mercaderías sin despacharlas para la exportación. En rigor el vendedor no podría en este caso emitir una Factura "E" de exportación, sino una factura "A" de mercado interno, la cual estaría alcanzada por el IVA.

Cabe aclarar que, muchas veces, los operadores utilizan la cláusula "Ex Works" pero, en realidad, la condición de venta que tienen intención de establecer corresponde a una del tipo "FCA".

■ Grupo "F":

En los contratos que utilizan cláusulas de este grupo, el vendedor entrega las mercaderías al transporte o las coloca a bordo, cesando en ese momento sus costos y riesgos.

FCA (en inglés "Free Carrier", en español "Franco transportista")

El vendedor cumple con su obligación cuando entrega las mercancías, despachadas para exportación, al transportista designado por el comprador en el lugar convenido.

Si la entrega se realiza en los locales del vendedor, éste es responsable por la carga, en cambio si la entrega se realiza en otro lugar, el vendedor no es responsable por la descarga.

Esta es la cláusula que debería utilizarse normalmente en las ventas cuyo transporte sea el camión, el avión o el transporte multimodal. Los usos y costumbres han hecho que se siga utilizando la cláusula Ex Works o la cláusula FOB, pero no son las más adecuadas para este tipo de operaciones.

FOB (en inglés "Free on Board", en español "Franco a Bordo")

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía, despachada para exportación, ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. A partir de ese momento el comprador asume todos los costos y riesgos de la mercadería.

Según la interpretación Incoterms 2000, la cláusula FOB debe ser utilizada exclusivamente para el transporte marítimo. Por lo tanto, no corresponde usarla en operaciones en las que utilicen otros medios de transporte.

■ **"Grupo C":**

Las cláusulas de este grupo requieren que el vendedor contrate y pague el transporte principal, en tanto que los riesgos de pérdida o daño de la mercadería y los costos adicionales ocurridos después de la entrega corresponden al comprador.

CFR (en inglés "Cost and Freight", en español "Costo y Flete")

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido, asumiendo el mismo el pago de los costos de transporte hasta el puerto de destino convenido. El costo del seguro corresponde al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

CPT (en inglés "Carriage paid to...", en español "Transporte pagado hasta...")

Es la cláusula equivalente a CFR pero para uso en transporte terrestre, aéreo o multimodal. El vendedor cumple su obligación al entregarla al transportista en el lugar designado (No cuando sobrepasa la borda del buque como en CFR), asumiendo el pago de los costos de transporte hasta el destino convenido.

Estas cláusulas reemplazan a las antiguas cláusulas CyF o CandF. Lo importante en esta modalidad de contratación es que la obligación del vendedor es contratar y pagar el transporte, pero no asume el riesgo del mismo. Si ocurriera un siniestro después de efectuada la entrega al transportista, el perjudicado sería el comprador. La cláusula CFR solamente se usa para el transporte marítimo, mientras que para el transporte terrestre, aéreo y multimodal la cláusula que corresponde usar es CPT.

CIF (en inglés "Cost, Insurance and Freight", en español "Costo, Seguro y Flete")

Corresponden al vendedor las mismas obligaciones que en el término CFR, pero incluyendo la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Al igual que en el FOB, esta cláusula es para uso en transporte marítimo, únicamente.

CIP (en inglés "Carriage and Insurance paid to...", en español "Transporte y Seguro pagado hasta...")

Se trata de la cláusula equivalente a CIF, pero para transporte terrestre, aéreo y multimodal. Corresponden al vendedor las mismas obligaciones que en el término CPT, pero incluyendo la contratación del seguro.

En estas cláusulas se agrega la contratación del seguro, pero eso no significa que el vendedor ha asumido el riesgo de transporte. Su obligación termina contratando un seguro en ciertas condiciones fijadas en el texto Incoterms. En general se recomienda, en beneficio del comprador, no vender bajo cláusulas en las que el seguro corra por cuenta del vendedor, como es este caso, ya que, producido el siniestro, el beneficiario del seguro (el comprador) tiene que reclamar a una compañía de otro país, con los riesgos que eso conlleva. Por otra parte, los seguros básicos que prevén los Incoterms dejan muchos riesgos sin cobertura.

■ "Grupo D":

implica que el vendedor asume la totalidad de riesgos y costos hasta la entrega de la mercancía en el lugar o punto de destino convenido en la frontera o dentro del país.

DAF (en inglés *Delivery at Frontier*", en español "Entregado en Frontera")

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando coloca la mercadería a disposición del comprador, en un punto de la frontera con el país del comprador, cargada sobre camión y sin realizar el cruce fronterizo, despachada para la exportación, pero sin despachar para la importación.

Todos los riesgos y costos hasta el punto de entrega convenido son por cuenta del vendedor. Esta cláusula se usa en el transporte terrestre.

DDU (en inglés "Delivered Duty Unpaid", en español "Entregado, derechos no pagados")

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando coloca la mercancía a disposición del comprador, en el punto de destino acordado del país de importación, sin despacharlas para importación.

El vendedor ha de asumir la totalidad de los riesgos y gastos hasta el momento que se realiza la entrega.

DDP (en inglés "Delivered Duty Paid", en español "Entregado, derechos pagados")

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando coloca la mercadería a disposición del comprador, en el punto acordado en el país de importación, despachadas para importación y pagados los derechos correspondientes.

El vendedor asume la totalidad de los riesgos y gastos hasta el momento que se realiza la entrega.

Las cláusulas D han adquirido un importante desarrollo a medida que los sistemas de transporte y comercio se hicieron más rápidos y la competencia hizo que los vendedores absorban más responsabilidades para satisfacer a su comprador. Nótese que la cláusula DDP implica que el exportador se convierte a la vez en importador, lo que hace que deba montar un esquema bastante complejo y de aplicación sólo en ciertos países.

Costo y precio de una exportación

Con toda la información anterior, llegamos a una etapa clave: determinar correctamente el Costo de una Exportación y, a partir de allí, establecer el Precio al que serán ofrecidos los productos en los mercados externos.

Cabe aclarar que, por una cuestión de usos y costumbres, normalmente se calcula el Precio FOB de exportación cuando, de acuerdo a los Incoterms 2000, se debería calcular el Precio FCA de exportación. A pesar de esta aclaración y para no confundir al lector, optaremos por seguir la tradición de calcular el Precio FOB destacando que, en caso que se requiera calcular el Precio FCA, sólo deben realizarse algunos ajustes menores.

Otra cuestión importante a destacar es que cada venta al exterior tendrá su propio costo y precio. No existe la posibilidad de calcular un costo y un precio para una cierta operación y luego extrapolarlos a otras ventas. Son tantas las particularidades de cada operación, que cada venta termina teniendo su costo y su precio. Los cambios de destino, los requerimientos del cliente, la época del año en que se realice la operación, la disponibilidad de cierto medio de transporte, etc., implican que cada operación se asocie a un costo y, por lo tanto, a un precio diferente, todo lo cual obliga a calcularlos en cada oportunidad que se desee cotizar una operación de exportación.

Finalmente, también se debe precisar la moneda en que se calculará el costo y el precio de exportación. Si los datos para completar la fórmula de cálculo se toman de la contabilidad de la empresa, la información estará en pesos por lo que el Precio FOB estará expresado en la misma moneda.

Obviamente, si se quiere expresar en dólares, euros o cualquier otra moneda se deberá dividir el precio FOB en pesos por el tipo de cambio vigente a la fecha de cálculo.

Costos expresados en diferentes unidades

Calcular el Costo y el Precio de una Exportación implica tener en cuenta rubros que se expresan en unidades diferentes, a saber:

- los costos expresados en unidades monetarias, que pueden ser recopilados fácilmente de la contabilidad de la empresa exportadora (como por ejemplo el costo de los materiales, la mano de obra, la publicidad, etc) y
- los costos que se calculan en función del propio Precio FOB de exportación que, por definición, es desconocido ya que es precisamente el resultado buscado (entre estos rubros se incluyen los reintegros, los derechos, ciertos honorarios, la comisión del representante en el exterior, etc.).

Atendiendo a ello, el costo no se podrá calcular como la simple sumatoria de gastos de la exportación, sino que se tendrá que recurrir a la ayuda de una fórmula matemática algo compleja, que desarrollaremos más adelante.

Para esclarecer lo mencionado, presentaremos un esquema abreviado que analiza conceptualmente los ítems que intervienen en el cálculo del Costo y del Precio de un producto preparado para exportar (un análisis detallado puede revisarse en el Anexo 5). Veamos cada uno de los conceptos mencionados:

Costo medido en unidades monetarias

Detalla los ítems convencionales que forman parte del costo. Normalmente esta información se extrae directamente de la contabilidad de la empresa. Es de destacar que, a los efectos de este cálculo, se deben incluir sólo aquellos costos directamente vinculados con el producto a exportar. Por ejemplo, si la empresa produce dos productos, el bien A destinado al mercado interno y el bien B destinado a la exportación, sólo deben tomarse los costos necesarios para producir el bien B.

■ 1. *Gastos de Producción*

Se incluyen los costos de materias primas y materiales, tanto nacionales como importados (en el caso de insumos los importados incluye tanto los insumos importados en forma directa por el exportador como los insumos importados temporalmente para perfeccionamiento industrial). Cabe aclarar que los insumos de origen importado pero comprados en plaza local (es decir que fueron nacionalizados por terceros) se tratan como si fueran materia prima nacional. También participan en este rubro las erogaciones por mano de obra y cargas sociales. Finalmente, deben agregarse en este ítem otros gastos no detallados pero vinculados directamente a la producción del bien a exportar.

■ 2. *Gastos de Exportación*

Este rubro recepta todos los gastos efectuados en moneda corriente y que se encuentran directamente relacionados con la operación de exportación como manuales, folletos, envases, embalajes, almacenajes, seguros, gastos de carga, gastos bancarios, gastos del despachante de aduanas y del agente de transporte no expresados como porcentaje del precio FOB (fotocopias, trámites, etc) y comisión de agente expresada en unidades monetarias.

■ 3. *Gastos de Administración, Comercialización y Financieros*

Se incluyen los gastos convencionales de administración, comercialización y financieros pero que están ligados al proceso de exportación como por ejemplo los gastos del departamento exportación, gastos de publicidad en el exterior, viajes y estadías en el exterior para promoción comercial, intereses, avales y garantías por operaciones de pre financiación de exportaciones así como todo otro gasto administrativo, comercial o financiero directamente vinculado al proceso exportador.

■ 4. *Estímulos (cuya base de cálculo no es el FOB)*

Aquí deben incluirse aquellos beneficios a la exportación que no se vinculan con el valor FOB, básicamente el reintegro por Draw Back (restitución de impuestos pagados por la importación definitiva de insumos destinados al bien a exportar)

Adviértase que este ítem es un beneficio y no un costo, por lo cual aparece restando en la sumatoria de los costos medidos en unidades monetarias .

■ 5. Utilidad e Impuesto a las Ganancias

Este rubro tiene significado e incorporará algún monto en la medida que la utilidad prevista para la operación de exportación se calcule como un monto fijo en moneda corriente y no como un porcentaje del costo del producto. La misma explicación es válida para decidir la inclusión o no del impuesto a las Ganancias.

■ 6. Total del Costo medido en unidades monetarias (1 + 2 + 3 - 4 + 5)

Es simplemente la sumatoria de los ítems 1 a 5 arriba detallados, con la expresa aclaración del rubro 4, que aparece restando del total del costo, por los motivos ya explicados.

Costo medido en porcentaje del Precio FOB

Como dijimos anteriormente, no todos los costos de exportación se miden en unidades monetarias. Muchos se presentan como porcentaje del propio valor FOB y, por lo tanto, deben ser detallados en forma separada a los efectos del cálculo correcto del precio FOB, hecho que detallaremos más adelante. Veamos ahora el detalle de cada rubro:

■ 7. Gastos de Exportación (en % del Precio FOB)

Aquí se detallan aquellos gastos e impuestos directamente a la exportación que normalmente se calculan y cobran como porcentaje del Valor o Precio FOB, como por ejemplo los derechos de exportación, la comisión de nuestro agente o representante en el exterior, los honorarios del despachante de aduana o del ATA que se cobren como porcentaje del FOB y todo otro gasto cobrado como porcentaje del Precio FOB.

■ 8. Estímulos a la Exportación (en % del Precio FOB)

Incluye todos los beneficios a la exportación que se expresan como porcentaje del Precio FOB, básicamente los reintegros a la exportación. Téngase en cuenta que los reintegros no se calculan sobre el valor FOB bruto sino sobre el valor FOB neto de comisión de agente y de insumos importados, tal como se detallará en el punto 3.1.1.

■ 9. Utilidad e Impuesto a las Ganancias (en % del Precio FOB)

Se incluirá la utilidad y el impuesto a las ganancias en la medida que los mismo se calculen como porcentaje del precio FOB, es decir, constituye la alternativa a su inclusión en el rubro 5.

■ 10. PRECIO FOB A COTIZAR

Finalmente llegamos a calcular el precio FOB. Como puede apreciarse por simple observación, este precio no puede calcularse como la sumatoria de los rubros enunciados, debido a que están expresados en unidades diferentes: algunos están medidos en unidades monetarias (ítem 6) y otros se calculan como porcentaje del propio valor FOB (ítems 7 a 9). En consecuencia, el cálculo del precio FOB requiere de una fórmula matemática algo más compleja, cuya síntesis se describe seguidamente pero cuya deducción y explicación detallada se agrega en el Anexo 6:

$$FOB = \frac{CT + [(IIT + IID + CAg f) \times \%R] (IIT \times \%DN)}{1 + \%R - (\%CAg \times \%R) - \%DN - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}$$

donde:

CT = costo total medido en unidades monetarias (total del ítem 6)

IIT = insumos importados en Admisión Temporal para perfeccionamiento industrial (ítem 1.1.2.1.) IID

IID= insumos importados en forma directa, con pago de derechos de importación (ítem 1.1.2.2)

CAg f = comisión de agente expresada en unidades monetarias (ítem 2.9)

%R= % de Reintegros a la Exportación (ítem 8.1)

%DN= % Derechos a la Exportación, neto de insumos importados en Admisión Temporal, calculado según siguiente fórmula:

$$\%DN = \frac{\%D}{1 + \%D}$$

%D= % de Derechos de Exportación (ítem 7.1) %CAg = % de Comisión de Agente (ítem 7.2)

%HonDA = % de Honorarios del Despachante de Aduana (ítem 7.3)

%O = % de Otros Gastos que se coticen en función del Valor FOB (ítem 7.4)

%UIG = % de Utilidad más Impuesto a las Ganancias en proporción del FOB (ítem 9.3)

Cálculo del Precio CIF de Exportación

No siempre el Precio de exportación se cotiza en la condición FOB. Muchas veces el cliente del exterior prefiere que el exportador le cotice un precio que incluya los costos de fletes y/o seguro internacional. En ese caso, los productos se cotizarán bajo la condición de Costo y Flete (CFR/CPT) o Costo, Seguro y Flete (CIF/CIP). Por lo tanto, al Precio FOB se le debe adicionar el costo del Seguro y/o del Flete internacional:

- 11. Seguro Internacional
- 12. Flete internacional

Advertencia:

Cabe aclarar que esta fórmula brinda el Precio FOB Total. Sin embargo, normalmente lo que se necesita es calcular es el Precio FOB unitario. Por lo tanto, será necesario dividir el Precio FOB Total por el número de unidades producidas.

Llegando a una fórmula como la expresada en el ítem 13:

- 13. $PRECIO\ CIF = Precio\ FOB\ (\acute{i}tem\ 10) + Seguro\ (\acute{i}tem\ 11) + Flete\ (\acute{i}tem\ 12)$

1.3.3. La decisión de avanzar a la etapa comercial

Revisando lo realizado hasta aquí se apreciará que se ha recolectado la información básica que le permite al exportador lanzarse a la captura de los mercados externos. Las tareas efectuadas fueron:

- las máximas autoridades de la empresa adoptaron la decisión de exportar y están dispuestas a realizar las inversiones y adaptaciones que fueren necesarias,
- se revisaron las principales normas y regulaciones asociadas al producto a exportar (aranceles, reintegros, apoyo financiero, régimen cambiario, etc.)
- se analizaron las principales características de los mercados potenciales, cuidando especialmente la planificación de la oferta potencial
- finalmente, se calculó el Precio al que se realizará la Oferta de Exportación.

Haber encarado y resuelto las tareas mencionadas permite adoptar otras decisiones de carácter estrictamente comercial que se analizarán seguidamente.

1.4 ■ Acción comercial

Esta sección tiene presenta varias cuestiones por dilucidar, como por ejemplo decidir:

- Qué mercado atacar y con qué producto y
- si se lo hará de manera individual o se optará por alguna forma asociativa que permita concentrar una oferta de mayor envergadura.

Respecto de la primera cuestión, el exportador dispone de las herramientas para seleccionarlo: la investigación de mercado le ayudó a seleccionar el o los mercados de destino y la planificación comercial lo asistió para identificar el o los productos con mayor potencialidad en los mercados seleccionados.

Por lo tanto, la próxima tarea será responder la segunda cuestión, es decir qué tipo de canal comercial se utilizará para incursionar en los mercados externos.

1.4.1. Canales comerciales

Respecto del canal comercial a adoptar, el exportador debe tener presente que:

- La venta realizada directamente por el exportador es la forma más compleja pero la que logra el mayor control del proceso de comercialización y distribución.
- También es una opción válida la contratación de compañías o de particulares que realicen la gestión de venta por parte del exportador.
- Finalmente, una combinación de las dos anteriores, es decir la venta directa con utilización de agentes radicados en el país de destino suele ser una política eficaz y muy utilizada.

En el caso de pequeñas y medianas empresas puede resultar útil analizar diferentes estrategias de asociatividad, ya que esta práctica puede aportar beneficios al desarrollo productivo de las empresas (reducción de costos de producción, aumento del poder de negociación frente a los proveedores de insumos, menores gastos de exportación, etc) así como ventajas en la estrategia de comercialización externa.

Existen diversas posibilidades de asociación empresaria como las cooperativas, los consorcios de exportación, los emprendimientos conjuntos o "joint ventures", etc. :

Cooperativas: generalmente se conforman con productores de bienes primarios o tradicionales cuyo fin principal es social y no el lucro "per se". La constitución de cooperativas de exportación son prácticas asociativas impulsadas por Organismos públicos y privados que brindan apoyo en materia de asesoramiento, financiamiento, asistencia técnica, capacitación, etc.

Consortios de Exportación: son agrupaciones de productores o fabricantes de una misma línea de productos -o complementarios- que, aún compitiendo en el mercado interno, se unen para concretar exportaciones.

La integración de Cooperativas o de Consortios de Exportación tiende a suplir las dificultades que enfrentan sus integrantes respecto de temas tales como contar personal experimentado, desconocimiento de los mercados externos, falta de capital suficiente para financiar estudios de mercado, escasez de volumen exportable para responder a la demanda internacional, satisfacción de mayores exigencias de calidad, etc. También buscan incrementar la capacidad de negociación comercial (por la formación de un frente común entre sus integrantes) y adquirir mayor fortaleza para competir en los mercados externos.

Emprendimientos conjuntos o "Joint Ventures": por definición, el joint venture es un acuerdo asociativo entre dos o más partes que tienen intereses económicos comunes (en general de largo plazo), lo cual implica sumar activos (de capital, de trabajo, de conocimiento y de otros aspectos capaces de generar lucros a los demás participantes) con el fin de alcanzar determinados objetivos, adquiriendo el compromiso de compartir costos de inversión, costos operativos, riesgos empresarios, etc.

1.4.2. Promoción comercial

A esta altura del desarrollo se ha llegado a un punto crucial: es necesario contactar a los potenciales clientes y realizar las acciones de promoción. Veamos diferentes alternativas posibles:

Búsqueda de Clientes

Como en toda acción comercial, la tarea más importante es seleccionar los clientes potenciales. En ese sentido, el estudio de mercado realizado en la etapa anterior brindó los primeros elementos para efectuar la elección. No obstante, es importante conocer las herramientas disponibles para acercarse a esos posibles clientes, lo cual será motivo de análisis en el punto siguiente.

Utilización de diferentes medios de promoción comercial

Existen diversas formas de tomar contacto con los clientes en el comercio internacional; las más comunes son:

Ferias y Exposiciones

Las Ferias y Exposiciones son una de las actividades más tradicionales, importantes y útiles para promover las exportaciones. Al empresario le permite tomar contacto en forma directa con sus potenciales compradores, como así también con eventuales distribuidores, agentes,

representantes, etc. ya que a estos eventos normalmente concurren empresarios de distintos países y regiones del mundo. habitual, conviene tener en cuenta ciertas recomendaciones en lo que hace a los movimientos de mercaderías y al riesgo crediticio.

Por sus características las Ferias y Exposiciones pueden clasificarse en :

Universales: participan muchos países con productos muy diferentes entre sí.

Especializadas o Sectoriales: generalmente son las más interesantes ya que se exponen productos vinculados a un determinado sector o rubro específico.

Institucionales: son eventos de gran magnitud y prolongada duración, realizada en sedes variables, y en las cuales los países y las empresas exhiben el grado de desarrollo integral logrado y con el fin de obtener prestigio a niveles masivos.

Exposición permanente o "showroom": son stands fijos, donde se exhiben permanentemente los productos de la empresa.

Una cuestión fundamental para aprovechar adecuadamente este tipo de eventos es asesorarse correctamente sobre las distintas Ferias y Exposiciones que tienen lugar en diferentes partes del mundo. Un asesoramiento preciso en la materia puede ser obtenido en organismos públicos como la Fundación Exportar o en instituciones privadas como la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba.

Misiones comerciales

Se trata de viajes de negocios impulsados por Organismos estatales, Instituciones empresarias, etc. con la finalidad de lograr el acercamiento entre empresas de distintos países que buscan aumentar el intercambio comercial recíproco.

El éxito de estas misiones depende del prestigio de la entidad auspiciante, de su capacidad de organización y convocatoria y de la profesionalidad con que se organiza la misión.

Participar en este tipo de misiones generalmente reporta ventajas, tanto económicas como organizativas, ya que abarata los costos de pasajes, hospedaje, traslado de muestras, etc. Estas ventajas normalmente son mayores en las primeras etapas de inserción en los mercados externos, cuando la empresa aún no cuenta con experiencia internacional. La agenda de entrevistas normalmente es preparada con la intervención de las Embajadas Argentinas y de las Cámaras de Comercio Exterior, lo cual otorga respaldo institucional al empresario que participa de la misma.

Ronda de Negocios

Son reuniones de compradores, vendedores, distribuidores, etc. que responden a convocatorias efectuadas por entidades públicas o privadas y que normalmente se realizan como complemento de otros eventos de promoción.

Una vez determinadas las empresas y rubros participantes se buscan las contrapartes de residentes en el lugar donde se hará el evento.

Normalmente se confecciona una agenda de entrevistas, en las cuales los interesados presentan sus productos, intercambian información comercial, catálogos y folletería y, en la medida de lo posible, presentan sus ofertas y cotizaciones.

Folleto y/o Discos Compactos

El folleto y los CDs son verdaderas cartas de presentación de la empresa. Por ese motivo es importante que identifiquen claramente a la empresa y el producto, tanto en las imágenes como en los textos. También es importante cuidar la fotografía que se incluye.

Un aspecto a destacar en todo folleto o CD, es la identificación del o de los elementos diferenciadores de cada producto respecto de los que ofrece la competencia. También es importante destacar los niveles de calidad alcanzados por la empresa. Estas herramientas de promoción deben presentarse en aquellos idiomas que faciliten la comprensión por parte de nuestro cliente potencial: generalmente en español, inglés y el del país de destino. Las traducciones no deben descuidarse: una correcta traducción siempre ofrece una buena imagen de la empresa.

Finalmente, aunque parezca redundante, es necesario destacar que todo folleto o CD debe contener la información necesaria para que todo interesado pueda contactar al exportador con mucha facilidad (dirección, teléfonos, fax, página web, correo electrónico, etc).

Diseño de una Página Web

Ya no caben dudas de la importancia de contar con una página web que difunda las potencialidades de la empresa. Utilizar Internet para promocionar la venta de productos en el mundo o localizar posibles compradores en el exterior es hoy el instrumento más poderoso y económico con que cuenta el exportador.

Desarrollar una página en Internet es muy económico si se considera que el mensaje se puede leer en todo momento, en cualquier lugar del mundo.

Muestras

Régimen General

Dependiendo del tipo de producto, muchas veces es necesario enviar muestras para definir más claramente el producto ofrecido, para posibilitar una mejor apreciación de sus cualidades o, incluso, para permitir su degustación.

Sin embargo, al enviar muestras se deben tener en cuenta un conjunto de aspectos como el costo de envío, su acondicionamiento, el régimen legal vigente, etc.

Costo de envío: el costo unitario de enviar una muestra, normalmente es sustancialmente más elevado que el imaginado por el exportador recién iniciado: Por este motivo, antes de

Ofrecer o enviar muestras al exterior, es conveniente asesorarse de los costos asociados, de manera de sorpresas o asumir compromisos que puedan resultar difíciles de cumplir.

Acondicionamiento: Es muy importante asegurarse que los productos sean envasados y embalados adecuadamente. El tiempo de viaje, la presión de las bodegas de los aviones, las condiciones climáticas en envíos marítimos, etc. pueden arruinar el estado natural del producto, especialmente si se trata de productos alimenticios o de relativa fragilidad.

Régimen vigente: la legislación permite enviar muestras al exterior por hasta u\$s 20.000 (veinte mil dólares) sin el pago de derechos de exportación ni obligación de ingresar las divisas correspondientes, siempre que se trate de muestras sin valor comercial que puedan ser inutilizadas, si el Servicio Aduanero así lo requiriera. Es importante subrayar que los límites son dos: por un lado el valor del envío y, por el otro, que el envío debe responder al concepto aduanero de muestra, que es más restringido que el concepto comercial de muestra.

En el caso de muestras de importación, el monto máximo permitido sin obligación de pagar los respectivos tributos es de u\$s 100 (cien dólares).

Régimen para viajeros

No obstante lo señalado, es frecuente que las muestras acompañen al propio agente comercial de la empresa exportadora.

Para estos casos, se encuentra vigente un régimen por el cual los viajeros pueden llevar como equipaje acompañado, mercaderías por un valor de hasta u\$s 2000, con la condición que se presente la respectiva factura comercial. Estas exportaciones no están sujetas al pago de derechos de exportación.

Material Promocional

En el ámbito del Mercosur existe un régimen por el cual está permitido enviar el material necesario para efectuar promociones comerciales en el país de destino por un valor de hasta u\$s 5.000 FOB, sin la obligación de pagar derechos a la exportación ni de ingresar las divisas correspondientes a dicha exportación.

Estos artículos gozan de libre circulación dentro del ámbito del Mercosur.

Exportación en consignación

Este mecanismo permite enviar mercaderías al exterior con la finalidad de ser vendidas, por un plazo determinado, suspendiendo el pago de los derechos de exportación, la obligación de ingresar divisas y la percepción de los beneficios hasta tanto se concrete la venta definitiva.

La declaración de la venta debe realizarse dentro de los 180 días contados desde la fecha del envío. Si la mercaderías no se vende dentro de ese plazo, el exportador debe retornar la misma dentro de los 60 días posteriores al vencimiento del plazo anterior.

La alícuota del derecho de exportación, el porcentaje de beneficios, el plazo de ingreso de divisas y, en suma, todo el tratamiento del producto se aplicará según las normas vigentes a la fecha en que se produjo originariamente el envío.

Exportación temporaria

La exportación temporaria permite enviar mercaderías al exterior por un tiempo y con una finalidad determinados, con el compromiso de retornarlas al país o, en los casos que se permita, convertir la destinación en definitiva.

La exportación temporaria no está sujeta al pago de derechos ni a obligación de ingresar divisas, como así tampoco percibe beneficios hasta tanto no se haya convertido, eventualmente, en definitiva.

Este mecanismo puede utilizarse, entre otras, para las siguientes operaciones, de las que señalamos el tiempo máximo de permanencia en el exterior que puede otorgar la Aduana:

- Mercaderías a ser expuesta en Ferias y Exposiciones: máximo 1 año
- Envíos de mercaderías para ensayo o control: máximo 1 año
- Muestras comerciales: máximo 1 año
- Maquinarias y equipos para realizar trabajos en el exterior: máximo 3 años

En los casos que la exportación temporaria se transforme en definitiva, el derecho de exportación, el reintegro, el plazo de ingreso de divisas y, en suma, todo el tratamiento del producto, se aplicará según las normas vigentes a la fecha en que se materialice la exportación definitiva ante la Aduana.

1.5 ■ La Oferta Comercial

Cuando las partes que participan de un negocio internacional han demostrado interés en analizar eventuales operaciones, comienza la etapa de la Oferta, la que estará a cargo principalmente del vendedor.

Es una etapa clave de la operación de compraventa porque, de su correcto manejo, dependerá parte de la suerte del negocio.

La Oferta es la propuesta que realiza el vendedor con el firme propósito de contratar, para que el comprador la acepte o formule su contraoferta.

La aceptación de la Oferta o de la contrapropuesta concluyen el contrato, independientemente que luego se lo formule por escrito o no.

La importancia de la Oferta no es sólo su efecto legal, sino el impacto que causa en la imagen comercial del vendedor. Una oferta completa y realizada con solvencia contribuye en gran medida a la buena imagen del vendedor y puede decidir un negocio. Por el contrario, una oferta incompleta, con términos poco claros o imprecisos, será fuente de futuros conflictos y repercutirá negativamente en el ánimo del comprador.

Debemos recordar que cualquiera sea la cláusula de venta utilizada, el exportador asume tanto obligaciones de dar (entregar la mercadería), como obligaciones de hacer (prestar ayuda en la obtención de los documentos necesarios para la importación en el país de destino, marcar los bultos, proporcionar informaciones, etc.).

En síntesis, el exportador no sólo vende mercaderías sino también servicios relacionados con esas mercaderías y el comprador avezado, además del precio y calidad de los productos, normalmente incluye estos aspectos en su evaluación de compra.

1.5.1. Características de la Oferta

Toda buena Oferta debe ser:

- **Seria:** No es bien visto emitir ofertas a precios muy altos para luego conceder grandes descuentos. Esto no quiere decir que no haya un proceso de negociación, pero es preferible partir de un precio preajustado, al que sólo le quede margen para reducciones por cantidad, pronto pago o la concesión de otros beneficios como ayuda publicitaria o apoyo técnico.
- **Completa:** La oferta completa es aquella que abarca la totalidad de los aspectos del futuro Contrato. En la realidad cotidiana, es prácticamente imposible que exista una oferta

completa en sentido estricto, pero es recomendable contemplar la mayor cantidad de aspectos posibles. Los puntos del negocio que no se incluyen en el Contrato casi siempre son fuente de conflictos y gastos los que, generalmente, terminan siendo afrontados por el vendedor.

- *Precisa:* Los términos poco claros también suelen ser fuente de conflictos y pérdidas para el vendedor. Por ejemplo, el comprador difícilmente aceptará pagar los gastos por la modificación de una carta de crédito, si es que ese cambio no fue convenido previamente.

1.5.2. Formas en que se puede presentar la Oferta de Exportación

La Oferta de exportación puede presentar diversas formas, pudiendo darse más de un tipo de Oferta en una misma operación.

Las formas más habituales, son las que se describen a continuación, por orden de complejidad y grado de compromiso de las partes:

Lista de Precios: es un ofrecimiento general por cantidades indeterminadas y dirigida a compradores indeterminados. Jurídicamente no constituye una oferta para nuestra legislación, la cual exige la determinación del destinatario. Sin embargo, pasa a ser oferta cuando la lista de precios integra una correspondencia enviada directamente a un potencial cliente, con ánimo de celebrar el negocio. No todos los productos se comercializan con listas de precios y en aquellos casos en que se utiliza debe complementarse con alguna de las otras modalidades de oferta que resultan más precisas.

Los elementos que no deberían faltar en una Lista de Precios de exportación son:

- Descripción del producto (Lo más completa posible, incluyendo código de artículo y nombre científico si se trata de un vegetal o animal)
 - Partida arancelaria del Sistema Armonizado (O NCM si se trata de negociaciones intra-Mercosur o con Bolivia o Chile)
 - Precio
 - INCOTERM aplicable, con mención de la versión (ejemplo: FCA INCOTERMS 2000)
 - Condiciones de pago (Se recomienda adjuntar un anexo con las diferentes alternativas y las instrucciones en cada caso)
 - Cantidades o valores mínimos de venta
 - Descuentos por cantidad, por pronto pago u otros
 - Recargos por pequeñas compras (por ejemplo, podrían establecerse los precios "ExWorks" y establecer un recargo fijo por los gastos necesarios para llegar a FOB o FCA)
 - Datos físicos del producto: Presentación, tipo de envase o embalaje, peso y

medidas, para posibilitar al comprador realizar sus cálculos de flete y otros gastos.

- Fecha de vigencia
- Cláusula de variabilidad: Indicando que los precios se encuentran sujetos a última confirmación por parte del vendedor.

Cotización: La cotización es una oferta por cantidades no definitivamente determinadas dirigida a un comprador determinado. Contrariamente a lo que sucede con la lista de precios, la cotización está dirigida a un interesado que la ha requerido y se circunscribe a productos aproximadamente determinados en su especie y cantidad, aunque el resto de condiciones del Contrato se presentan en forma bastante primaria. Es normal que en la cotización se utilicen ciertas vaguedades tales como "a convenir", especialmente en cuanto a la forma e instrumentación del pago. Es conveniente que la cotización tenga una estimación de los volúmenes que el vendedor está en condiciones de entregar en ciertos períodos de tiempo, lo que se conoce como "cadencia de embarques", especialmente cuando se trata de ofertas de productos de consumo masivo.

Factura Pro-Forma: La factura pro forma es una oferta por productos y cantidades determinadas, dirigida a un comprador determinado, conteniendo una propuesta de negocio que pretende ser definitiva.

No debe ser confundida con la Factura comercial, que se emite con relación a un negocio ya cerrado y luego de haberse iniciado el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

La Factura pro forma se emite cuando las negociaciones se encuentran avanzadas y se han producido acuerdos en los puntos más importantes. La emisión de la Factura pro forma, aún cuando no haya sido solicitada por el comprador, es una inmejorable oportunidad para adelantarse a los acontecimientos y formular una oferta seria, completa y precisa, acorde con los intereses del vendedor.

Los elementos principales que deberá contener la Factura pro forma son:

- Número de orden
- Fecha
- Nombre y dirección del comprador o destinatario de la oferta
- Nombre y dirección del vendedor: Es muy importante que el nombre y dirección que figuren en la factura pro forma respondan al nombre o razón social del exportador. Una fuente habitual de conflictos se da en las empresas que giran bajo nombres de fantasía y que no aclaran debidamente a qué nombre deben abrirse las cartas de crédito. Éstas se abren con el nombre de fantasía y luego es una complicación la negociación con los bancos y también con aduana, ya que el registro de esta repartición no lo contempla.
- Código de producto
- Descripción del producto: debe ser completa y precisa, de modo de no generar dudas acerca de cuál es el producto negociado.
- Cantidad y Unidad de venta
- Precio unitario

- Precio total
- INCOTERM aplicable: Cláusula – Lugar de entrega – Versión (ejemplo: FCA Córdoba INCOTERMS 2000).
 - Medio de transporte previsto.
 - Fecha o cadencia de embarques prevista.
 - Condiciones de pago (Instrumento de pago y plazo de pago): este punto debe ser sumamente preciso. Si se trata de pago con carta de crédito, es conveniente revisar las instrucciones acerca de qué condiciones debe reunir este instrumento de pago para ser aceptado por el vendedor que se agregan en el Anexo 7. De esta manera, el costo de las eventuales modificaciones a la carta de crédito deberá ser asumido por el comprador que no se ha ceñido a las condiciones acordadas.
 - Documentos ofrecidos: es importante detallar que tipo de documentos ha contemplado el vendedor en sus precios y dejar claramente sentado que el costo que se encuentra incluido en el precio es el que corresponde sólo a esos documentos, a fin de evitar que luego el comprador exija la obtención de otros documentos a costa del vendedor (Facturas consulares, Certificados de control, etc.). Debe quedar claro que las obligaciones del vendedor, en las cláusulas usuales, incluyen colaborar para la obtención de los documentos que necesita el importador, pero no la de pagar el costo de obtención de esos documentos.
- Validez de la oferta

Otras cláusulas: Siempre es conveniente consignar en la Factura Pro-Forma todas las condiciones particulares que se hayan convenido en la previa negociación.

- Precio total
- INCOTERM aplicable: Cláusula – Lugar de entrega – Versión (ejemplo: FCA Córdoba INCOTERMS 2000).
 - Medio de transporte previsto.
 - Fecha o cadencia de embarques prevista.
 - Condiciones de pago (Instrumento de pago y plazo de pago): este punto debe ser sumamente preciso. Si se trata de pago con carta de crédito, es conveniente revisar las instrucciones acerca de qué condiciones debe reunir este instrumento de pago para ser aceptado por el vendedor que se agregan en el Anexo 7. De esta manera, el costo de las eventuales modificaciones a la carta de crédito deberá ser asumido por el comprador que no se ha ceñido a las condiciones acordadas.
 - Documentos ofrecidos: es importante detallar que tipo de documentos ha contemplado el vendedor en sus precios y dejar claramente sentado que el costo que se encuentra incluido en el precio es el que corresponde sólo a esos documentos, a fin de evitar que luego el comprador exija la obtención de otros documentos a costa del vendedor (Facturas consulares, Certificados de control, etc.). Debe quedar claro que las obligaciones del vendedor, en las cláusulas usuales, incluyen colaborar para la obtención de los documentos que necesita el importador, pero no la de pagar el costo de obtención de esos documentos.
- Validez de la oferta

Otras cláusulas: Siempre es conveniente consignar en la Factura Pro-Forma todas las condiciones particulares que se hayan convenido en la previa negociación.



2 | Etapa Operativa



Exportador | La Exportación paso a paso

2.1 ■ Contratos

La aceptación de la Oferta por parte del comprador concluye la fase de negociaciones y perfecciona el Contrato de compraventa. No siempre el Contrato se formaliza como documento único, en la mayoría de los casos se compone de una Oferta realizada a través de la Factura pro forma u otra modalidad, a la que sigue la aceptación del comprador formulada expresamente o bien en forma tácita, como, por ejemplo, cuando el comprador procede directamente a la apertura de la carta de crédito, lo que denota su indudable aceptación de la oferta.

Igualmente contribuyen a conformar el Contrato las comunicaciones sobre diversos puntos no considerados en la Factura pro forma, intercambiadas antes o después de su emisión, y de las cuales pueda inferirse que ha habido un acuerdo entre ambas partes acerca de lo tratado en dichas comunicaciones.

Cuando el Contrato se formaliza en un instrumento privado, lo cual es habitual en determinadas ramas del comercio internacional (cereales, carnes, provisiones continuas, compras oficiales, etc.) o en provisiones de gran volumen a cumplirse en varios embarques sucesivos, se contemplan en su articulado la mayor cantidad posible de aspectos, No obstante, siempre quedarán aspectos no contemplados que deberán surgir de la correspondencia intercambiada y de los usos y costumbres de la rama de comercio de la que se trate.

2.1.1. Contenido de un contrato

Siempre es importante formalizar un Contrato por escrito, ya que los Contratos orales son difíciles de probar. No existe un Contrato tipo que pueda aplicarse a todos los acuerdos. No obstante, es importante tener en cuenta algunos puntos comunes a la mayoría de los Contratos:

- Nombre y dirección de las partes: deben indicarse en forma clara y completa.
- Producto, normas y especificaciones: detallar el nombre del producto en forma clara, designación técnica (si existe), tamaños disponibles; normas y especificaciones nacionales e internacionales; exigencias particulares del comprador, especificaciones de las muestras, etc.
- Cantidad: establecer en números y letras.
- Valor total del contrato: se debe mencionar en números y letras junto con la moneda utilizada.
- Condiciones de entrega: estipular las condiciones de conformidad con los Incoterms, además de precisar plazos y lugar de despacho y entrega.

- *Envíos parciales, transbordos y agrupación de envíos:* si las partes han convenido envíos parciales o transbordos, deben indicarse en el Contrato.
- *Embalaje, etiquetado y rotulado:* estipular los requisitos relacionados.
- *Inspección:* algunas mercancías pueden requerir la inspección previa a la expedición por parte de empresas especializadas o también es posible que los compradores extranjeros impongan sus propias agencias y condiciones de inspección. En estos casos debe quedar establecido en el Contrato que parte será la responsable de ejecutar y afrontar los costos de dichas inspecciones.
- *Condiciones de pago:* establecer monto, forma de pago y moneda de la operación.
- *Documentos de la operación:* Obligaciones de las partes con respecto a los requisitos de emisión, pago de costos y forma de transmisión de los documentos de la operación.
- *Cláusulas penales en caso de incumplimiento*
- *Forma de resolver los eventuales conflictos:* Es costumbre en los contratos de compraventa internacional someter los eventuales conflictos a la decisión de árbitros o establecer instancias obligatorias de mediación, antes de pasar a la etapa judicial.

2.1.2. Garantías contractuales

Cuando se trata de ventas a realizarse a entidades estatales o a ciertas empresas de envergadura, es habitual la exigencia de cierto tipos de garantías al vendedor, en resguardo del cumplimiento de sus obligaciones.

Básicamente estas garantías son de dos tipos:

- *Garantías de seriedad de oferta (“Bid bonds”):* cubren la eventualidad de que un oferente se presente a una licitación o concurso de precios internacional y luego de obtener la adjudicación desista de la operación. Se exigen en el momento de la presentación de la oferta. Generalmente la suma a garantizar oscila entre el 1 y el 3% del monto del contrato.
- *Garantías de cumplimiento de Contrato (“Performance bonds”):* cubren los incumplimientos del vendedor en la cantidad o calidad de la mercadería comprometida, una vez adjudicado e iniciada la etapa de ejecución del contrato. Se exigen en el momento de la firma del contrato. La suma a garantizar oscila entre el 5% y el 20% del monto del Contrato. Estas garantías pueden constituirse por vía de corresponsalía bancaria o bien, a través de compañías aseguradoras de cauciones, según las modalidades que se acepten en los pliegos de condiciones.

2.1.3. Recepción de la Carta de Crédito

La Carta de Crédito es un instrumento bancario complejo, con normas de funcionamiento también complejas, que es necesario conocer para evitar sorpresas. Por ejemplo, es conveniente saber que la recepción de una Carta de Crédito abierta a favor de un exportador otorga una cierta seguridad de cobro pero no significa una garantía absoluta de que la operación será pagada por el importador.

Los puntos básicos que debemos manejar son los siguientes:

- La Carta de Crédito es un contrato distinto y desvinculado del contrato de compraventa y se gobierna por sus propias normas.
- Cuando los bancos extienden una Carta de Crédito no negocian mercaderías sino documentos (lo cual es una derivación del principio anterior). La disponibilidad de los fondos de la Carta de Crédito está sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones por parte del exportador o beneficiario, por lo cual, resulta determinante que dichas condiciones puedan ser cumplidas.

De estos puntos básicos, se pueden rescatar las bases para evaluar si una Carta de Crédito resulta suficientemente satisfactoria para el exportador, o si se corren riesgos de incobrabilidad. Estos puntos pueden sintetizarse en los siguientes:

- La confiabilidad del banco emisor, el cual es el responsable primario por el pago.
- La confiabilidad del banco confirmante, el cual agrega su responsabilidad a la del banco emisor.
- El riesgo que ofrece el país del banco emisor o del banco confirmante por el cual se puede tornar imposible el pago, debido a razones legales, de guerra, de conmociones internas, catástrofes, etc.
- La factibilidad para el exportador de cumplir los plazos y condiciones establecidas en la carta de crédito.
- La determinación del banco negociador, es decir, del banco que decidirá si los documentos presentados para el cobro de la carta de crédito cumplen las condiciones de la misma.

- La forma de reembolso, es decir, la manera en que el banco pagador se hará de los fondos para pagar al exportador beneficiario si los documentos están conformes a la carta de crédito.

Cabe detenerse un momento en el punto 5 ya que, en ciertos casos, puede ser determinante: la decisión acerca de la conformidad o disconformidad de los documentos presentados y las condiciones de la carta de crédito es un tema complejo.

Las cartas de crédito se rigen en casi su totalidad por un cuerpo normativo emanado de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), conocido como "Brochure 500", que el exportador debería revisar y conocer.

La "Brochure 500" proporciona pautas para determinar la validez y aceptabilidad de los documentos. Sin embargo, queda un campo bastante amplio de temas, sujeto a la aplicación de usos y costumbres, cuando no a la subjetividad del banco negociador.

Por ello, es importante que el banco negociador sea una entidad con la cual el exportador beneficiario de la carta de crédito tenga una buena relación comercial o de crédito, porque esta relación pesará para que el banco preste su conformidad a los documentos y/o colabore para evitar errores. En cambio, si no hay ninguna relación previa entre el banco negociador y el exportador, la cuota de subjetividad en el análisis de los documentos generalmente tiende a favorecer la posición del banco emisor o del ordenante de la carta de crédito (el comprador).

Pero el exportador de alguna manera puede prevenir esta situación, considerando el tema en el momento de la oferta o en las instrucciones de apertura de la carta de crédito.

Discrepancias

Cuando los documentos presentados por el exportador no cumplen con las condiciones o los plazos establecidos en la carta de crédito, a estas diferencias se les llama discrepancias. Ante la presencia de discrepancias la carta de crédito no puede ser pagada y sólo el ordenante (es decir, quien abrió la carta de crédito) está en condiciones de aceptar esas discrepancias autorizando el pago o la aceptación de la obligación, si el pago es a plazo. En esta situación, la carta de crédito pierde su papel de instrumento de garantía, y el exportador queda expuesto a serias dificultades para cobrar su mercadería o a una negociación en desventaja.

Por todo lo expuesto, es muy importante analizar la carta de crédito en la primera oportunidad que se disponga de su texto completo. A tal fin, puede ser de ayuda contar con una Lista de Verificación del tipo de la que se provee en el Anexo 8, la cual resume los principales puntos a tener en cuenta para evitar eventuales sorpresas.

Cuando la carta de crédito ha sido abierta según las condiciones pactadas o siguiendo las

instrucciones dadas junto con la oferta, se dice que la carta de crédito es operativa para el exportador.

Si la carta de crédito no responde a las condiciones ofrecidas o convenidas, se hace necesario pedir al comprador que solicite al banco emisor las modificaciones que resulten necesarias. Estas modificaciones, denominadas enmiendas, suelen tener un costo importante, lo que ratifica la importancia de haber establecido oportunamente cuáles eran las condiciones pretendidas, para estar en mejor posición de exigir que los cambios sean pagados por el comprador que no ha cumplido con dichas condiciones.

Se debe tener presente que, todo aquello que no se haya previsto, implicará una posición negociadora más débil y, por lo tanto, puede acarrear perjuicios o pérdida de rentabilidad.

2.2 ■ Programación operativa

Una vez que se ha obtenido el Contrato de exportación y, de corresponder, se ha revisado a satisfacción el instrumento de pago, se debe encarar la etapa de producción del bien a exportar contratando los servicios necesarios para realizarlo.

2.2.1. Producción

Producir el bien ofrecido es una etapa importante, cumplir lo pactado en el contrato también.

Si bien es cierto que siempre se debe producir y entregar lo pactado, esta regla es aún más relevante en el caso del comercio internacional, porque no sólo está en juego la imagen de la empresa sino también la del país, afectando los futuros negocios de todos los exportadores argentinos.

Desgraciadamente, la historia revela que algunos exportadores han incumplido los compromisos pre establecidos, afectando la seriedad de Argentina como potencial oferente. Pero esta es la oportunidad de cambiar la forma de ver los negocios y actuar siempre de una única manera: seriamente.

2.2.2. Contratación de servicios

Sin embargo, para que una exportación se concrete no sólo requiere que el bien sea producido. También necesitará del concurso de muchos servicios

Contratar eficientemente dichos servicios está íntimamente vinculado con la rentabilidad de la exportación. Por ese motivo, es importante ocuparse de los aspectos relacionados con su contratación: su costo, su confiabilidad, su disponibilidad en diferentes momentos del tiempo, etc.

También se debe prestar atención a la comparabilidad de las diferentes cotizaciones, ya que los servicios de comercio exterior se caracterizan por abarcar diferentes ofertas en cabeza de un sólo prestador. Es fácil confundirse y terminar contratando ciertos servicios creyendo que son los más económicos siendo que, en realidad, la cotización ofrecida era incompleta o parcial.

También sucede que los diversos prestadores denominan de manera diferente a algunos servicios, lo cual contribuye a la confusión.

Seguidamente se detallan algunas recomendaciones sobre la contratación de los servicios más comunes e importantes: el transporte y los seguros.

Transporte

Según la cláusula Incoterms convenida, la designación y contratación del transporte deberá ser hecha por el comprador o el vendedor.

La operación de transporte internacional requiere no sólo de medios para realizar el traslado, sino que también se encuentra regulada por diversas normas como por ejemplo las que reglamentan la emisión de documentos, las regulaciones viales referidas al peso, tamaño y peligrosidad de las cargas, las responsabilidades aduaneras, etc. Esto hace que los transportistas se especialicen ofreciendo servicios con diferentes calidades lo cual, es necesario tener en cuenta al momento de contratar o evaluar su desempeño.

Téngase presente que la prestación de un servicio de transporte deficiente, generalmente se traducirá en mayores costos o demoras adicionales lo cual, finalmente, recaerá sobre el exportador desprevenido.

Por ejemplo, un transportista que tome una carga peligrosa, sin contar con las habilitaciones o autorizaciones correspondientes, estará violando sus obligaciones y haciéndose responsable frente a las autoridades competentes pero, además, puede estar causando un serio problema derivado de la demora y/o pérdida de tiempo en prestar el servicio. Otro tanto puede suceder si el medio de transporte es obsoleto o falto de mantenimiento.

Transporte terrestre

La contratación del transporte terrestre generalmente se realiza en forma directa con las empresas transportistas, las cuales deben poseer una habilitación internacional otorgada por los países involucrados. Por tal motivo, las empresas están habilitadas para operar en determinados países y no genéricamente para todos.

En la contratación del transporte terrestre conviene tener en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:

Modalidad de cotización: Existen dos formas principales de cotización:

- Tarifa global: El transportista cotiza una tarifa única por camión o por tonelada, sin tener en cuenta el valor de la mercadería.

- Tarifa mixta: El transportista cotiza un flete compuesto de una tarifa por camión o tonelada más un porcentaje sobre el valor de la carga en concepto de seguro. Conviene saber que la tarifa mixta no constituye una contratación de flete y de seguro, sino que se trata de una tarifa de flete constituida por un importe fijo y un importe variable que refleja el costo de seguro que tiene el transportista por su responsabilidad respecto del valor de la carga. No es un seguro de transporte internacional.

Por tal motivo, cuando se deban comparar dos cotizaciones emitidas según las diferentes modalidades, en el caso de la tarifa mixta deben sumarse ambos conceptos, ya que los dos conforman el costo del transporte.

En ambos casos el seguro internacional debe contratarse por separado.

- **Trasbordos:** Muchas compañías de transporte ofrecen mejores tarifas basadas en el uso de camiones no permitidos (es decir, no autorizados para transporte internacional) en algunos tramos, trasbordando la carga a camiones permitidos al sólo efecto de cruzar la frontera. Conocer si el transporte ofrecido utilizará esta modalidad es muy importante, por un lado por los riesgos que podrían significar para la carga los sucesivos manipuleos y, por otro, porque la compañía de seguros no responderá ante un siniestro ocurrido en estas condiciones, salvo que la Póliza contemple específicamente el cambio de medio de transporte.
- **Agente de Transporte Aduanero (A.T.A.):** El A.T.A. es la persona habilitada para representar a los transportistas en la realización de las tramitaciones aduaneras. Cuando se realiza el transporte de exportación, la empresa de transporte debe emitir una serie de documentos y cumplir sus propias formalidades aduaneras, más precisamente debe emitir y presentar ante la Aduana el MIC-DTA (Manifiesto Internacional de Carga-Declaración de Tránsito Aduanero), que es el documento que le permitirá circular y transponer las fronteras entre ambos países en el marco del Convenio Internacional de Transporte Terrestre. Para realizar estos trámites la empresa de transporte requiere de un A.T.A. que lo represente pero, algunas veces, ocurre que las empresas no tienen esa representación ante la Aduana de partida, por lo cual se suelen presentar situaciones en las que el Despachante de Aduana del exportador (que generalmente también posee registro de A.T.A.) se ve obligado a actuar como tal, asumiendo responsabilidades tributarias y penales en nombre de un transportista al cual, muchas veces, ni siquiera conoce. Este hecho puede acarrear diversas situaciones: por un lado, puede aumentar los costos, ya que el improvisado A.T.A. pretenderá una retribución por su servicio; por otra parte, se pueden producir demoras vinculadas a que el ATA pueda negarse a asumir una responsabilidad forzada por la falta de previsión del transportista, lo cual obligará a designar otro A.T.A. de plaza, con los mayores costos que esto supone.

Transporte aéreo

Contrariamente a lo que sucede en el transporte terrestre, la contratación del transporte aéreo normalmente se realiza a través de agentes de carga (denominados "forwarders") y raramente en forma directa con las propias compañías aéreas.

La intervención del agente de cargas no significa un encarecimiento del flete. Por el contrario, muchas veces los agentes tienen contratos y convenios celebrados con las compañías aéreas que les permiten ofrecer mejores tarifas al usuario que las que la compañía aérea fija con carácter general.

La tarifa de flete aéreo se establece en general por kilogramo bruto de carga, pero es importante saber que existe una relación peso / volumen (relación de densidad), que puede influir significativamente en el cálculo del costo. Actualmente esta relación se establece en $1 \text{ m}^3 = 167 \text{ Kg}$. Para aplicar la tarifa, debe multiplicarse el volumen de la carga a enviar por 167, lo que nos dará un resultado llamado "peso de aforo". La tarifa siempre se aplicará sobre el mayor valor: si el peso real de la carga es superior a peso de aforo, la tarifa se aplicará según los kilogramos reales y si es menor, se aplicará sobre el peso de aforo. Veamos algunos ejemplos para entender mejor la forma de cálculo:

Carga 1:

Volumen: 2 m³
Peso bruto real: 223 Kg.
Peso de aforo: $2 \times 167 = 334 \text{ Kg}$.
La tarifa se aplica sobre 334 Kg.

Carga 2:

Volumen: 2 m³
Peso bruto real: 500 Kg.
Peso de aforo: $2 \times 167 = 334 \text{ Kg}$.
La tarifa se aplica sobre 500 Kg.

Para comparar las diversas cotizaciones, además, es importante considerar el resto de cargos que integran el costo total y, para ello, es importante analizar si existen diferencias entre los ítems contemplados en las distintas ofertas, requiriendo a los agentes de carga que se expidan expresamente sobre el origen de diferencias tales como "no corresponde", "se bonifica", "figura en la cotización con otra designación", etc.

Algunos de estos gastos adicionales son:

Recargo por combustible – "Fuel Surcharge" (FS)
Cargo por flete pagadero en destino – "Collect Fee" (FC)
Manejo de documentación – "Handling"
Recolección – Transporte interno – "Pick up" (PU)
Tasa por mercancía peligrosa (RA)
Embalaje – "Packing" (PK)
Almacenaje – "Warehousing" – "Storage": en origen (SO) o en destino (SR)

Transporte marítimo

La contratación del transporte marítimo también se realiza a través de agentes de carga y sólo ocasionalmente en forma directa con la compañía marítima (armador) o sus representantes.

El embarque por vía marítima implica un cierta complejidad para las empresas del interior, que se encuentran localizadas lejos de los puertos a los que llegan los barcos para carga general. Por esta razón, es necesario incurrir en una serie de costos para llegar a colocar la mercadería en condición FOB.

El exportador tiene la opción de contratar el transporte marítimo solamente y encargarse de organizar por su cuenta la puesta de la mercadería a bordo del barco o bien contratar un servicio de tipo multimodal, con retiro en puerta de su fábrica o en depósito.

El tema de las diversas formas de contratación del transporte marítimo es muy amplio y escapa a las posibilidades de este trabajo, pero es importante conocer cuáles son los costos a considerar para poder evaluar las diferentes cotizaciones.

Aunque muchos de estos ítems están contemplados en una tarifa global única, es conveniente asegurarse que estén incluidos en cada cotización; caso contrario deben preverse. Veamos algunos ejemplos de lo ítems que contemplan los modos de operación más usuales:

■ *Carga consolidada:*

Carga del camión en planta o depósito del exportador

Flete interno hasta puerto o depósito de consolidación

Seguro desde planta o depósito del exportador hasta la puesta a bordo

Gastos de consolidación

Manipuleo

Depósito

Servicios de aduana

Otros gastos

Gastos de puesta a bordo de la carga consolidada

Manipuleo del contenedor

Gestión aduanera de la puesta a bordo: intervención aduanera en el puerto de salida para autorizar y certificar la efectiva exportación Otros gastos cobrados por el agente consolidador:

Manejo de documentación

Tasa por emisión del conocimiento de embarque (B/L fee)

Otros gastos Tasas de la Administración General de Puertos u otras tasas e impuestos

Tasa SIM (Sistema Informático María)

Flete internacional

Recargo por combustible (BAF)

- *Carga suelta (mercadería no apta para contenedores)*
 - Carga del camión en planta o depósito
 - Flete interno a Puerto
 - Seguro desde planta o depósito del exportador hasta la puesta a bordo
 - Gastos de puerta a bordo
 - Manipuleo
 - Res.
 - Gestión aduanera de la puesta a bordo
 - Tasa de la Administración General de Puertos u otras tasas e impuestos
 - Tasa SIM (Sistema Informático María)
 - Flete internacional
 - Recargo por combustible (BAF)

- *Contenedores (flete interno por camión)*
 - Gastos de retiro de contenedor vacío
 - Manipuleo del contenedor vacío
 - Otros
 - Gastos de traslado del contenedor vacío hasta el lugar de carga
 - Gastos de llenado del contenedor y carga sobre camión
 - Flete interno a puerto
 - Seguro desde planta o depósito del exportador hasta la puesta a bordo
 - Gastos de puerto
 - Manipuleo contenedor (THC)
 - Dragado (Toll fee)
 - Trámite ingreso (Gate)
 - Res 45/95
 - Otros
 - Gastos del agente
 - Manejo de documentación (Handling)
 - Emisión de conocimiento de embarque (B/L fee)
 - Gastos de logística (Logistic fee)
 - Otros
 - Tasa de la Administración General de Puertos u otras tasas e impuestos
 - Tasa SIM (Sistema Informático María)
 - Flete internacional
 - Recargo por combustible (BAF)
 - Recargo por posicionamiento de contenedores (In balance/EIS)
 - Recargo por sobre medida (Contenedores Open top o Flat racks)
 - THC en destino

■ Contenedores (flete interno por ferrocarril)

Gastos de retiro de contenedor vacío

Manipuleo del contenedor vacío

Otros

Gastos de traslado del contenedor vacío hasta el lugar de carga

Gastos de llenado del contenedor y carga sobre camión

Gastos de traslado desde la planta o depósito hasta el playón ferroviario

Gastos de trasbordo de camión a vagón

Flete interno a final de línea

Gastos de trasbordo de vagón a camión

Flete a puerto

Seguro desde planta o depósito del exportador hasta la puesta a bordo Gastos de puerto

Manipuleo contenedor (THC)

Grúa (Toll fee)

Trámite ingreso (Gate)

Res 45/95

Otros

Gastos del agente

Manejo de documentación (Handling)

Emisión de conocimiento de embarque (B/L fee)

Gastos de logística (Logistic fee)

Otros

Tasa de la Administración General de Puertos u otras tasas e impuestos

Tasa SIM (Sistema Informático María)

Flete internacional

Recargo por combustible (BAF)

Recargo por posicionamiento de contenedores (In balance/EIS)

Recargo por sobre medida (Contenedores Open top o Flat racks)

THC en destino

Seguros

Anteriormente se ha señalado la inconveniencia de utilizar cláusulas de venta que signifiquen la contratación del seguro de transporte en el país de origen, por lo menos como principio general.

No obstante, es habitual que los compradores prefieran comprar CIF para su comodidad. En esos casos, el exportador debe asegurarse que la compañía de seguros esté dispuesta a cubrir este tipo de riesgos, ya que pueden tener políticas restrictivas en ese sentido motivada, entre otras causas, por la dificultad para girar divisas al exterior, en caso de eventuales siniestros.

2.3 ■ Acción operativa

Luego de producir el bien a exportar y contratar los servicios necesarios para su envío al exterior, se presenta el problema de despachar la mercadería, realizando la correspondiente tramitación ante la Aduana y demás Organismos Intervinientes, así como la propia operación de carga de las mercaderías.

2.3.1. Tramitación aduanera

Para tramitar una exportación ante la Aduana es necesario conocer qué tipo de documentos serán requeridos, cuál es el trámite a realizar, qué tipo de intervenciones previas a la exportación pueden ser solicitadas y cómo se desarrolla el momento de la carga de las mercaderías y la eventual verificación aduanera de las mismas. Seguidamente se analizarán cada una de estas cuestiones:

Documentos

Los documentos más usuales que se vinculan con una operación de exportación son:

- **Factura Comercial:** es el documento privado que sirve de base para la contabilidad de exportador y para utilizar en el desaduanamiento de las mercaderías en el país de destino. Jurídicamente, representa una prueba de la causa de la transmisión de la propiedad de la mercadería. Debe contener la descripción y el valor de la mercadería, el medio y la forma de pago y otras informaciones relacionadas con la operación. En caso de existir una carta de crédito, la confección de la Factura debe realizarse en los mismos términos que aquella indique. La AFIP exige que las Facturas de Exportación se encuentren identificadas con la letra "E" y se cumplan los requisitos establecidos en la Res. Gral. AFIP 1415/03.
- **Lista de Empaque ("Packing list"):** su finalidad es informar acerca de las características físicas externas del envío. Contiene generalmente los datos siguientes:
 - Cantidad y tipo de bultos
 - Marcas y señales externas
 - Dimensiones, peso bruto y neto
 - Una descripción somera del contenido de cada bulto.

La emite el exportador en hoja membrete de la empresa.

- **Documentos de transporte:** Son los documentos que prueban el contrato de transporte y otorgan a su poseedor, (titular o endosatario, según el caso) el derecho a disponer de las mercaderías. Según el medio utilizado, los documentos de transporte reciben diversos nombres y se sujetan a diversas regulaciones específicas:
 - Conocimiento de Embarque ("Bill of lading" ó B/L): Se utiliza en el caso del transporte marítimo. Se emite en un juego de tres originales, cuando se ejerce el derecho de disposición con uno de ellos, los otros quedan sin ningún valor.

Existen los conocimientos llamados “madres”, que son los que emite directamente la compañía marítima, y los conocimientos “hijos” que son emitidos por los agentes de carga o “forwarders”. Es decir, el agente contrata con la compañía marítima con un conocimiento “madre” y contrata a su vez con sus clientes con conocimientos “hijos” derivados de aquél. Esto permite la consolidación de las cargas y la reventa de los fletes.

- Carta de Porte, Conocimiento Rodoviario o Conocimiento Internacional Terrestre (CRT): Lo emite el transportador terrestre. Se emite en tres originales con destino específico, pero en la práctica cualquiera de ellos tiene valor. No se emiten conocimientos “madres” e “hijos”. La consolidación de carga se realiza mediante conocimientos individuales que no dependen de un documento madre.

- Guía aérea (“Airway bill”, AWB): Cuando se trata de una guía madre (MWB), es emitida por la compañía aérea o, en su defecto, se emiten guías hijas (HWB) por el agente de cargas (“freight forwarder”). Se emite en diferentes originales y copias con destino específico. El único válido para retirar las mercaderías es el original 2 (Para el consignatario).

- Tarjeta postal: Es el documento de transporte utilizado por el correo.

Cabe aclarar que, de acuerdo a los requerimientos bancarios y a lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería arriba detallados pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

- **Certificado de Origen:** este documento certifica el origen de las mercaderías del país de exportación para ser presentado por el importador ante las autoridades del país de destino de la mercadería. Si bien existen Normas de Origen preferenciales y no preferenciales, en la mayoría de los casos el Certificado de Origen se requiere con motivos preferenciales, es decir, debido a la existencia de acuerdos de preferencias arancelarias entre los países.

La emisión del Certificado de Origen está condicionada a que la mercadería cumpla las normas establecidas en cada acuerdo, las cuales detallan las condiciones que debe reunir un producto para ser considerado de “origen argentino”, a los fines de obtener el beneficio en el país de importación.

Los Certificados normalmente se emiten en Original y 2 copias y no pueden tener enmiendas ni raspaduras. Para el MERCOSUR su plazo de validez es de 180 días de la fecha de emisión y no pueden tener fecha anterior a la de la emisión de la factura comercial que ampara el embarque.

Cada país beneficiario determina el organismo autorizado para emitir dichos Certificados. Por ejemplo, los Certificados “A” que permiten beneficiarse con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) son otorgados por la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación, mientras que los Certificados de Origen ALADI y Mercosur son emitidos por diversos entes autorizados: en Córdoba son otorgados por la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba.

Intervención aduanera

Cuando la carga se encuentra en condiciones de ser enviada al exterior, se debe encarar la tramitación aduanera, la cual generalmente se realiza con la intervención del profesional

especializado en este tipo de gestiones, es decir, el Despachante de Aduanas.

Como concepto básico se debe tener presente que toda salida de mercadería hacia el exterior constituye una exportación. Esa exportación puede realizarse con carácter definitivo (el caso más habitual) o bien mediante una destinación suspensiva (como por ejemplo, cuando se envía al exterior un equipo para ser expuesto en una Feria pero que retornará al país una vez concluido el evento).

Debe tenerse presente que la declaración contenida en una destinación de exportación es inalterable y que el Servicio Aduanero sólo admitirá rectificaciones cuando dichas modificaciones no constituyan delito o infracción, por lo que el exportador debe ser cuidadoso respecto del contenido de la Declaración Aduanera.

Sistema Informático María (SIM)

Es el sistema informático que utiliza la Aduana Argentina para registrar las operaciones de Exportación e Importación.

Consta de 4 módulos informáticos que permiten recepcionar las Declaraciones realizadas por el documentante (tanto de exportación como de importación), controlar los pagos de Derechos de Exportación e Importación, liquidar los Estímulos a la Exportación y contribuir al mejoramiento del control y seguimiento aduanero de las operaciones.

Permiso de embarque

El Permiso de Embarque es el documento que utiliza el exportador para documentar sus declaraciones ante la Aduana y que sirve como constancia de que las mercaderías fueron efectivamente exportadas.

Allí se registran los datos de las partes intervinientes, la información referida a la operación comercial, los valores para determinar la base imponible de los derechos y los reintegros a la exportación así como la liquidación de ambos. También se detallan los datos relacionados con el medio de transporte, las intervenciones de los distintos funcionarios aduaneros y la de otros Organismos vinculados a la exportación. Asimismo, detalla las Posiciones Arancelarias y las descripciones de cada una de las mercaderías incluidas.

Por otra parte, es uno de los documentos requeridos por la Aduana para cobrar los Reintegros a la exportación .

Es importante destacar que la suscripción del Permiso de Embarque por parte del exportador implica asumir responsabilidades importantes, tanto por la mercadería declarada como por el valor declarado.

En la práctica, quien realiza la gestión de presentación e intervención del Permiso de Embarque ante la Aduana es el Despachante de Aduana. Este auxiliar del comercio exterior es también quien firma la declaración principal, pero siempre actuando como mandatario del exportador.

La representación que habilita al Despachante a actuar ante la aduana por cuenta del exportador, generalmente se materializa mediante una "Carta Poder", extendida en papel con membrete del exportador y firmada por éste, pudiendo restringir dicho Poder a la operación concreta (Poder especial) o bien, abarcar todas las operaciones a realizar hasta su revocación (Poder general). Cabe hacer notar que, como en toda operación en la que se confiere un Poder a otra persona, resulta fundamental la evaluación previa de la probidad y honestidad del apoderado.

Tramitación ante aduana

Una vez que se ha decidido efectuar la Declaración aduanera, el documentante ingresa en el Sistema María la información exigida para la Destinación de Exportación procediendo a su Oficialización. En los casos que corresponda el pago de Derechos de Exportación, la Aduana afectará los fondos depositados o las garantías constituidas, según corresponda.

La Destinación de Exportación se conforma por:

- Sobre Contenedor OM-2133 SIM (color verde).
- Permiso de Embarque (Form OM-1993-A SIM), emitidos por el Sistema.
- Declaración de los Elementos Relativos al Valor (Formulario OM-1993/2 SIM)
- Las intervenciones de los Organismos indicados por las normas vigentes.
- Declaración del Detalle de Contenido, cuando corresponda.
- Detalle de las Destinaciones de Importación Temporal a cancelar, si corresponde.

El exportador debe firmar el Permiso de Embarque, la Declaración de Valor y el sobre contenedor, lo que implica su conformidad con la totalidad de la declaración.

Una vez completados los pasos anteriores, el Servicio Aduanero registrará en el SIM la Destinación de Exportación y el Sistema asignará el tipo de verificación al que será sometida la mercadería a exportar.

Control aduanero

Una de las tareas importantes que realiza la Aduana es la verificación de las mercaderías a exportar. Esa verificación se dispone mediante la utilización de un sistema de canales selectivos que la Aduana le asigna a cada operación utilizando su sistema informático (el Sistema Informático María - SIM).

Una vez asignado el canal de verificación, la Aduana procederá a efectuar el control correspondiente a cada caso:

- *Canal Verde:* interviene un Guarda aduanero que carga en el Sistema la cantidad de bultos, el peso y la conformidad respecto a las unidades declaradas. En este caso la mercadería se libera a la exportación sin que la mercadería sea revisada físicamente.
- *Canal Naranja:* en este caso interviene un Técnico Verificador (UTV) cuya responsabilidad es verificar la documentación exigida (Factura Comercial, Intervenciones de otros Organismos, etc.). En caso de formular observaciones dejará constancia en el PE y se indicarán las tareas a realizar, incluyendo la posibilidad que el embarque pase a Canal Rojo.
- *Canal Rojo:* consiste en la verificación física de la documentación y la mercadería, es decir se inspecciona detenidamente toda la carga.

Es recomendable que el Exportador o el Despachante de Aduana asistan al acto de verificación de las mercaderías porque, de lo contrario, no se podrán efectuar reclamos por la verificación realizada por el personal aduanero.

Una vez efectuado los controles establecidos por la normativa vigente se produce el **libramiento de la mercadería**, es decir el acto por el cual el Servicio Aduanero autoriza la salida de la mercadería con destino al exterior.

- *Control del Valor declarado:* respecto de este punto cabe aclarar que, si bien no existe un control del valor declarado durante el proceso de carga y eventual verificación de las mercaderías, la documentación correspondiente a la mayoría de las operaciones de exportación son remitidas al área de Valoración de Exportación, donde se revisan los valores en forma posterior al embarque.

Intervenciones previas

Desde la vigencia del Decreto 2284/91 de Desregulación Económica las Intervenciones Previas al embarque de las mercaderías se han reducido considerablemente. No obstante, aún permanecen (y es razonable que así sea, en la medida que no se transformen en trabas burocráticas) aquellas establecidas por Tratados o Acuerdos Internacionales, por normas sanitarias y las destinadas a la protección de la fauna y flora silvestre y el medio ambiente. Entre las más comunes caben destacar las que rigen para la exportación de:

- *Alimentos para consumo humano:* en estos casos interviene el Instituto Nacional de Alimentos (INAL, dependiente de la ANMAT) recibiendo de parte del exportador una simple Declaración Jurada.
- *Productos, subproductos y derivados de origen animal no alimentarios y Productos vegetales y derivados no alimentarios, productos agroquímicos y biológicos :* están bajo la competencia del Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA). A diferencia de otros

Organismos que realizan intervenciones previas, el SENASA normalmente presencia el embarque de las mercaderías que están bajo su órbita de control.

- *Medicamentos o productos destinados a la salud humana*: toma intervención la Secretaría de Salud Pública, a través de la ANMAT.
- *Flora y Fauna*: interviene la Dirección de Fauna y Flora Silvestre, dependiente de la Secretaría de Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable..
- *Estupefacientes y psicotrópicos*: interviene la Secretaría de Programación para la Prevención de la Drogadicción y Lucha contra el Narcotráfico (SEDRONAR).

El Momento de la carga

La carga física del medio de transporte es el acto que simboliza la exportación. Sin embargo, sus verdaderos alcances son algo más limitados.

Legalmente, la exportación se define como “la extracción de mercadería del territorio aduanero”. De este concepto se derivan diversas situaciones:

- Cuando se carga la mercadería en una Aduana interior, se inicia un tránsito hacia la exportación, pero la mercadería aún no se ha exportado hasta que se produzca el efectivo cruce de frontera o, en el caso del transporte marítimo, la “puesta a bordo” de la mercadería. Hasta ese momento, el exportador puede desistir de la exportación.
- Debe diferenciarse el momento del “cumplido de carga”, que se realiza cuando (una vez concluida la carga en el lugar de consolidación) la Aduana interior procede a precintar el medio de transporte y autorizar el tránsito de exportación, del momento de “cumplido de embarque”, que es la autorización final de salida del medio de transportador al exterior y el que gatilla las consecuencias jurídicas de la exportación.
- El “momento de la exportación” es el momento en que la Aduana de frontera autoriza la salida al exterior de la mercadería (“libramiento”).
- Ese es el momento en que se generan las obligaciones tributarias (momento imponible) y el derecho a percibir los beneficios propios de la exportación.

Modalidades de la carga

En las Aduanas del interior, la carga puede realizarse bajo diversas modalidades:

- *Carga con intervención aduanera en planta del exportador:* en este tipo de acto, el Servicio Aduanero y los otros Organismos de control concurren a la planta o depósito del exportador para presenciar la carga y precintar el medio transportador. En estos casos la empresa debe estar especialmente habilitada para este tipo de operaciones.

Dicha autorización se gestiona ante la Aduana local, debiendo acreditar el exportador que dispone de los medios informáticos y de comunicación para que el Servicio Aduanero pueda registrar, en ese lugar, el correspondiente “cumplido de carga”.

- *Carga con intervención aduanera en zona primaria:* por razones de economía y practicidad, las normas vigentes permiten que el exportador habilitado pueda cargar en su planta pero que la intervención aduanera se realice en una zona especialmente habilitada a tales fines (denominada zona primaria aduanera). En estos casos, luego de la carga física, el medio transportador se dirige a dicha zona primaria (generalmente aledaña a un depósito fiscal) donde intervendrá el personal aduanero asignado al lugar.
- *Carga con ingreso a depósito fiscal:* en el caso de cargas aéreas, ó cuando el exportador no se encuentra habilitado para operar en planta, ó cuando la mercadería debe esperar la llegada del medio de transporte internacional, la carga se envía a un **depósito fiscal** (lugar habilitado especialmente para almacenar mercaderías bajo control aduanero y realizar las operaciones aduaneras pertinentes) a través de un transporte local. Al arribar al depósito fiscal, la mercadería debe ser sometida a las formalidades aduaneras de ingreso para que, en el momento oportuno, se cargue al medio transportador bajo responsabilidad del depositario. En la Provincia de Córdoba, la CaCEC también presta el servicio de depositario fiscal.

¿Quiénes intervienen en el momento de la carga?

Según el tipo de operación, en el momento de la carga confluyen diferentes personas, cada una de las cuales tiene una función determinada. La tarea de coordinación está generalmente a cargo del Despachante de Aduana.

- *El Servicio Aduanero: por definición, la Aduana realiza el control de la exportación a través de funcionarios de diferentes categorías según sea el canal de verificación asignado a la operación; al acto de la carga pueden concurrir:*
 - El Guarda aduanero : funcionario encargado, entre otras funciones, de pesar, medir y contar bultos o mercaderías a granel. No realiza tareas de verificación. Interviene en todas las operaciones. En el canal verde es el único funcionario aduanero interviniente.
 - El Verificador aduanero (técnicamente denominado UTV - Unidad técnica de verificación): funcionario aduanero que realiza el control de los documentos complementarios de la declaración aduanera y la verificación física de la mercadería a fin de examinar su correspondencia con lo declarado. Interviene en los canales naranja y rojo.

■ *Agentes auxiliares: en representación del exportador y del transportista, intervienen:*

■ El Despachante de Aduanas: estará presente en todas las operaciones, generalmente a través de sus dependientes o apoderados, a fin de ejercer la representación del exportador y cumplir con las formalidades del embarque.

■ El Agente de Transporte Aduanero (ATA): aunque no necesariamente esté presente en el momento de la carga, su intervención es fundamental para cumplir con las formalidades aduaneras que le corresponden al transportista (recuérdese que las cuestiones relativas a la intervención de este profesional se revisaron en el punto 2.2.2.1.1. referido a la contratación de los servicios de transporte terrestre).

■ *Otros organismos oficiales:* tal como se revisó en el punto 2.3.1.3. referido a “Intervenciones Previas”, existen diversos Organismos que, por distintas razones, pueden intervenir en el momento de carga. Veamos las más usuales:

■ SENASA: Este organismo interviene para controlar la sanidad de la carga y expedir el “certificado fitosanitario”, el cual puede acreditar simplemente que el envío cumple con las condiciones normales aceptables ó certificar que la mercadería está libre de algún germen o enfermedad específicos ó que ha sido tratada mediante fumigación u otro método con algún producto exigido por el país de destino. La coordinación con los funcionarios del SENASA debe dar el suficiente tiempo para realizar las tareas de fumigación y ventilación de la carga antes del embarque. En el caso de la exportación de carnes, la intervención es más compleja porque se requiere la habilitación del establecimiento y el cumplimiento de requisitos especiales.

La intervención del SENASA también adopta características especiales cuando se trata de envíos de semillas, miel o productos de lechería.

■ INAL: La forma en que interviene el Instituto Nacional de Alimentos es mediante un aviso que debe cursarse 48 horas antes del embarque, el cual debe ser receptado y numerado, y este número colocado en el Permiso de Embarque. El Organismo está facultado para enviar inspectores a participar del control físico pero, en la práctica, esto no ocurre. Para poder ser exportados, los productos alimenticios envasados para la venta al por menor, deben contar con número de RNPA (Registro Nacional de Producto Alimenticio), no siendo suficiente el registro provincial equivalente.

■ *Otras empresas privadas:* las características de ciertas mercaderías y negocios o por imposición del comprador o del país de destino, pueden requerir la intervención de empresas de control o personas determinadas en el momento de la carga.

■ Empresas de control (“Controllers”): la intervención de estas empresas puede tener dos causas:

Por imposición del comprador, a fin de certificar la calidad del envío o la sujeción de las mercaderías a los términos del contrato.

Por imposición del país de destino, a fin de certificar el tipo, la cantidad y el valor de la mercadería con fines de control aduanero (Control de preembarque)

Cuando corresponda, se debe tomar contacto con el inspector de la compañía de control, a fin de hacerle llegar copia de los documentos y coordinar su presencia en el embarque.

■ Otras personas: También puede ocurrir que, por las características del negocio, se requiera la presencia de una o varias personas (generalmente alguien de confianza del comprador) a fin de certificar el embarque y las condiciones de la mercadería. Cuando esta intervención constituye una cláusula de una carta de crédito, hace que ésta se vuelva de hecho revocable y aumente el riesgo de incobrabilidad, ya que la conformidad de la operación depende de un tercero fuera de control del exportador.

2.4 ■ Cobros y pagos finales

Luego de realizado el embarque de la mercadería y emitidos los documentos de la exportación, llega el momento de cobrar la mercadería vendida, pagar los derechos y demás servicios utilizados y, también, cobrar los estímulos a la exportación.

2.4.1. El cobro de la exportación

Según el medio de pago convenido con el cliente, serán los pasos a seguir para el cobro de la exportación. En este punto, también es importante ajustar el envío de los documentos del embarque, ya que ellos son los que permiten transmitir al comprador el derecho a disponer de la mercadería. Veamos los pasos a seguir, según las alternativas de cobro más usuales:

- *Pago anticipado*
 - Enviar al comprador los documentos originales del embarque por el medio convenido o, en su defecto, de la forma más segura y rápida posible.
 - Presentar una copia del Permiso de Embarque en el banco designado para controlar el ingreso de divisas, de manera tal que cancele la obligación (de ingresar las divisas) contra el pago recibido previamente.
- *Cobranza simple*
 - Enviar al comprador los documentos originales del embarque por el medio convenido o, en su defecto, de la forma más segura y rápida posible
 - Dar instrucciones precisas al comprador (previamente consultadas con el banco del exportador), para que realice la transferencia de los fondos al recibir la mercadería, o en el plazo que se haya convenido.
- *Cobranza bancaria*
 - Entregar al banco los documentos originales, para que los envíe al cobro a través de su corresponsal, junto con precisas instrucciones al respecto. Si la venta fue convenida a plazo, acompañar una letra de cambio para su aceptación por el comprador y el agregado de un aval bancario, si así fue convenido.
 - Enviar al comprador copias de la documentación, por fax u otro medio rápido, para que pueda avanzar en la preparación del despacho en destino.
- *Carta de crédito*
 - En este caso el exportador debe atenerse estrictamente a las instrucciones expresadas en la carta de crédito, con el fin de negociar adecuadamente la carta de crédito y acceder al cobro.
 - En cuanto al envío de los documentos, la mayoría de las cartas de crédito contienen instrucciones precisas sobre qué documentos se deben enviar directamente al comprador y el medio a utilizar. Si no existen estas instrucciones, se deben enviar copias por fax u otro medio rápido.

2.4.2. Pago de los Derechos de Exportación

Tal vez la carga tributaria más pesada que recae sobre una exportación la constituya el pago de los Derechos ya que, en la mayoría de los casos, deben erogarse cuando aún se está bastante lejos de cobrar la operación. Si bien es cierto que existe la opción de optar por plazos de espera, no es menos cierto que estos Derechos significan una carga financiera importante.

Dada la significación que reviste para el exportador, seguidamente se revisarán los aspectos sobresalientes de este tributo:

Forma de cálculo

Según el art 737 de la Ley 22415 (Código Aduanero), el cálculo de los Derechos de Exportación se efectuará deduciendo del Valor Imponible, el monto de los propios Derechos de Exportación (excepto que las mercaderías a exportar tengan Precio Oficial FOB, como el caso de los granos). También deberá sustraerse del Valor Imponible el monto CIF de los insumos importados temporalmente (art 5º de la Resolución ME N° 11/2002).

En términos más operativos, la base sobre la cual se calculan los Derechos de Exportación es igual a al Valor FOB deducidos los insumos importados temporalmente y los propios Derechos de Exportación, lo cual, expresado en términos de una fórmula matemática es igual a:

$$DN = \frac{\%D}{1 + \%D} \times (FOB - IIT)$$

Donde:

DN = Derecho de Exportación Neto a pagar

%D = % de Derecho de Exportación (según Decreto N° 690/02)

FOB = Valor FOB Imponible

IIT = Valor de los insumos importados temporalmente

La deducción de esta fórmula de cálculo se agrega en Anexo 9.

Plazo de espera

Los Decretos N° 583 y 835 (ambos de 2002) establecen el plazo de espera para el pago de los Derechos de Exportación, de acuerdo al siguiente esquema:

para empresas que exporten hasta u\$s 20 millones anuales :

- 120 días del libramiento de la mercadería ó
- la fecha de ingreso de divisas (el plazo que fuere menor) ó
- 15 días del libramiento, cuando las divisas se hayan liquidado anticipadamente

para empresas que exporten más de u\$s 20 millones anuales:

- 15 días del libramiento de la mercadería

Estos plazos de espera se acuerdan sin pago de intereses pero si deben aportar una Garantía a satisfacción del Servicio Aduanero.

Garantía

Para optar por la espera en el pago de los Derechos se debe constituir una Garantía a favor de la DGA que puede constituirse en dinero efectivo, aval bancario o póliza de seguro de caución. (Resol Gral. AFIP N° 1275/2002).

Sin embargo, dadas las restricciones financieras vigentes durante 2002, la DGA dispuso que transitoriamente esas garantías se pueden reemplazar por una Declaración Jurada mediante la cual el exportador se compromete a pagar los Derechos a su vencimiento.

Pago fuera de término

En los casos que el pago de los Derechos se produzca fuera de los plazos establecidos se deberán abonar los correspondientes intereses establecidos en la Res ME 110/02 (por ejemplo en el mes de octubre de 2002 estaban fijados en el 4% mensual).

Adicionalmente a estos cargos económicos, el Administrador de la Aduana está facultado para suspender el libramiento de la mercadería, embargarla y hasta suspender a la empresa exportadora del Registro de Importadores y Exportadores (art 1122 inciso c del Código Aduanero). En la práctica, lo que normalmente ocurre con el exportador que no ha pagado los Derechos en tiempo y forma, es que la Aduana la suspende del Registro de Exportadores Importadores hasta tanto regularice el pago adeudado.

2.4.3. Pago de servicios

Además de los Derechos de Exportación, existen otros gastos asociados a la Exportación que deben ser abonados. Los más importantes son los servicios prestados para remitir la mercadería al exterior, como por ejemplo:

- **Depósito Fiscal:** en caso que las mercaderías deban ser sometidas a control aduanero dentro de un Depósito Fiscal, el exportador deberá afrontar los gastos por dicho servicio, el cual incluye el costo por servicios extraordinarios que pueda cobrar la Aduana.
- **Servicios Extraordinarios:** si el exportador decide que la inspección se realice en su planta, entonces deberá afrontar los gastos por Servicios Extraordinarios que cobra la Aduana para enviar sus funcionarios hasta el lugar de inspección. La Aduana también cobra Servicios Extraordinarios por la habilitación del servicio en horas y/o días inhábiles.
- **Intervenciones Previas:** en caso que sean requeridas por la legislación vigente, el exportador es quien, usualmente, afronta el costo de dichos servicios (SENASA, INAL, etc.)
- **Puesta a bordo:** depende del tipo de embarque que se realice:
 - A - marítimos: incluye dos tipos de gastos: los servicios efectuados por el A.T.A. por tramitación de documentación (incluyendo tanto los honorarios del ATA como los gastos de tramitación) y los gastos de manipuleo de la mercadería en puerto (servicio de gancho, "handling", etc.)
 - B - aéreos: incluye los servicios prestados por el depósito fiscal (Edcadassa) que cobra una estadía por peso y estadía (\$/Kg./día)
 - C - embarques terrestres: este tipo de costos son casi inexistentes para esta modalidad de transporte
- **Fletes y Seguros:** si fueron requeridos porque así lo exigía la condición de venta (CFR/CPT o CIF/CIP), se deberá cancelar el costo de los servicios contratados.
- **Despachante de Aduana:** al igual que el A.T.A. incluye dos tipos de servicios: sus propios honorarios y los gastos administrativos del despacho (fotocopias, documentación, etc.).

Finalmente cabe agregar una consideración relevante: si bien puede resultar obvio, debe señalarse que todos estos gastos forman parte del costo de la exportación y, por lo tanto, deben ser tenidos en cuenta a la hora de efectuar el cálculo del Precio de Exportación.

2.4.4. Cobro de Estímulos

Como se analizó en el punto 1.2.2.2.1., entre los regímenes de beneficios más relevantes que requieren de una gestión administrativa para lograr su cobro, se encuentran los Reintegros a la Exportación, el Draw Back, la Devolución del IVA, los Reembolsos por Puertos Patagónicos y los Reembolsos por Exportación de Plantas Llave en Mano.

Veamos en primer término, las cuestiones relativas al cobro de los Reintegros a la Exportación.

Reintegros

De acuerdo con la legislación vigente (artículos 825 a 833 del Código Aduanero y Decreto N° 1011/91), se define como Reintegros a la exportación a la restitución total o parcial de impuestos interiores (indirectos) que se hubieren pagado en las distintas etapas de producción y comercialización del bien a exportar.

Dichos Reintegros se cobrarán sobre los bienes exportados nuevos, sin uso y de origen nacional.

Forma de cálculo

La base de cálculo de los Reintegros es igual al valor FOB de la mercadería exportada, deducidos los insumos importados (tanto en forma definitiva como temporal) y restado el monto liquidado en concepto de comisiones al exterior. En otras palabras:

	Valor FOB exportado
<i>Menos (-)</i>	
	Valor CIF De los insumos importados definitivamente por el propio exportador y por un período que no vaya más de un año de la fecha de Registro de la Exportación
<i>Menos (-)</i>	
	Valor CIF De los insumos importados temporalmente (Decreto 1491/96)
<i>Menos (-)</i>	
	Comisión de agente al exterior (Decreto 571/1996)
<hr/>	
	Base Imponible para cálculo Reintegro

Cabe aclarar que cuando el bien a exportar incluye insumos de origen importado pero comprados en plaza local a un proveedor que previamente los nacionalizó, a los efectos del cobro del Reintegro, dichos insumos serán tomados como valor agregado nacional.

Gestión de cobro

Los requisitos necesarios para solicitar la liquidación del Reintegro son:

- Factura E con su correspondiente número de CAI vigente exigido por la AFIP y
- Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte.

A su vez, el Sistema María verifica lo siguiente:

- Que el exportador se encuentre habilitado en el Registro respectivo de la Aduana
- Que el exportador posea Clave Bancaria Única (CBU) habilitada
- Que se haya registrado el Cumplido de Embarque de la operación (en su condición "Conforme" ó, bien, se haya presentado la Declaración Post Embarque)
- Que se encuentren abonados los Derechos de Exportación (excepto para las posiciones arancelarias exceptuadas de esta condición)
- Que el BCRA haya informado a la AFIP su conformidad respecto del cumplimiento por parte del exportador de ingresar las divisas correspondientes (con la excepción de las mercaderías comprendidas en los Capítulos 84; 85; 86; 87; 88 y 89 y las posiciones arancelarias identificadas como Bienes de Capital en el Decreto 690/02, para las cuales existe un régimen especial de pago de reintegros sin obligación de ingreso previo de las divisas correspondientes)
- Que no se encuentre inhabilitado en el sistema informático por incumplimientos tributarios y/o previsionales o, en su defecto, presentar Certificado de Cumplimiento de obligaciones tributarias, previsionales y/o de facilidades de pago regularizadas (Res ME 150/02).

Acreditación

Una vez que el área de Registro de la Aduana verifica los puntos reseñados en el apartado anterior, presta su conformidad y envía la documentación a Contaduría de la Aduana. Ésta verifica el cumplimiento del último requisito (cumplimiento de obligaciones con la AFIP) y, en caso de estar conforme, le acredita los fondos en la cuenta bancaria designada previamente por el exportador. Cabe aclarar que el exportador debe haber aportado previamente la CBU correspondiente a dicha cuenta.

Drawback

La legislación vigente (art 820 del Código Aduanero y Decreto 1012/91) definen al Drawback como la restitución, total o parcial, de los importes que se hubieren pagado en concepto de tributos que gravaren la importación de los insumos que se utilicen para perfeccionar bienes destinados a la exportación (derechos de importación y tasa de estadística).

La gestión de cobro comienza por la presentación de un expediente ante la Secretaría de industria, Comercio y Minería a fin de obtener la tipificación del producto (Resolución SICM 108/02). El Certificado de Tipificación determina el importe que en definitiva se devolverá por cada unidad de medida del producto a exportarse.

Al realizar la exportación se debe liquidar en el Permiso de Embarque el importe a cobrar, multiplicando la cantidad de unidades del producto por el importe a pagar que resulta de la tipificación.

La gestión de cobro se efectúa ante la Aduana mediante un trámite similar al del reintegro, culminando con el pago con cheque librado a favor del exportador.

Cabe aclarar que si bien es un instrumento vigente, el Drawback es un régimen muy poco utilizado por los exportadores debido a cuestiones de orden práctico.

Devolución del IVA a la exportación

El 43 de la Ley de IVA establece que dicho tributo no incide sobre las operaciones de venta al exterior, otorgando a los exportadores el derecho a recuperar el impuesto facturado por sus proveedores.

Respecto del IVA a la exportación se pueden verificar dos situaciones:

- el caso de los exportadores que sólo venden al exterior y
- el caso de los que venden tanto en el mercado interno como en el externo.

Estos últimos, primeramente compensan el débito fiscal proveniente de las ventas realizadas en el país, contra el crédito fiscal, es decir el impuesto trasladado por los proveedores cualquiera sea el destino final de la mercadería (mercado interno o externo). Si la diferencia es positiva, debe ingresarla al fisco; si es negativa, es un saldo a favor del contribuyente, denominado "saldo técnico". De existir retenciones, pagos a cuenta o percepciones, se restarán del saldo anterior (débitos contra créditos). Si el resultado es positivo, debe ingresarlo al fisco; si es negativo, es un saldo de "libre disponibilidad".

Ahora bien, tanto en el caso de los exportadores que sólo venden al mercado externo como los que los hacen en ambos mercados (interno y externo), cuando existan saldos a favor del contribuyente, el Impuesto puede ser recuperado mediante un trámite que se gestiona ante la DGI.

Procedimiento de recupero de los saldos a favor

El procedimiento para recuperar los saldos a favor en concepto de IVA, facturado por las compras vinculadas a las exportaciones se rige por los términos de la Resolución General N° 1351 de la AFIP, debiendo cumplir los siguientes requisitos:

- presentación del Formulario 404 (DGI) debidamente cumplimentado
- Copia de los Permisos de Embarque con sus respectivos Cumplidos de Embarque
- Certificación autenticada del informe emitido por Contador Público
- Documentación que acredite la personería del firmante

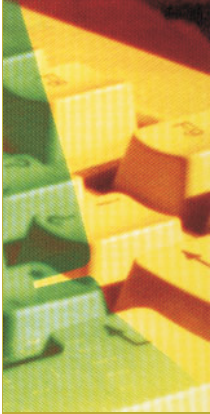
Esta documentación es procesada y analizada por la DGI durante un plazo de aproximadamente 60 días. Luego de período de análisis y estudio, la DGI emite una resolución aprobando o denegando, total o parcialmente el trámite.

A partir de allí, la DGI se toma otros 30 días adicionales para efectuar la correspondiente liquidación y pago.

Otros requisitos

Para acceder al cobro de los saldos a favor, el exportador debe demostrar que no tiene obligaciones pendientes con la DGI por presentaciones y/o pago de deudas tributarias ni previsionales. Si posee algún régimen de facilidades de pago, el mismo no debe registrar deuda vencida.

Adicionalmente, deberá demostrar que ha ingresado la totalidad de las divisas exigidas por la legislación vigente para las operaciones por las cuales se solicita el reintegro.



3 | Etapa Post Venta



Exportador | La Exportación paso a paso

3 | Etapa de Post Venta

- Luego de enviar y cobrar la mercadería así como pagar y cobrar las obligaciones y beneficios inherentes a cada operación, resta cerrar el círculo de la exportación analizando los costos y beneficios totales que arrojó la actividad. También se deben contemplar los eventuales casos de asistencia al cliente que pueden generarse con posterioridad a la venta.

3.1 ■ Análisis del resultado económico

Una práctica aconsejable luego de culminada la exportación, es cotejar la estructura de costos utilizada para cotizar, contra la realidad contable resultante de la propia operación.

Esta tarea permitirá detectar los momentos en que los costos se han desfasado respecto de lo previsto, para tomar medidas preventivas para la próxima operación o, en su caso, ajustar el precio, si resulta posible.

También servirá para comenzar una tarea de ajuste y negociación con los proveedores de bienes y servicios para optimizar la rentabilidad y lograr mayor margen de negociación y competitividad en el exterior.

3.2 ■ Servicio Post Venta

La etapa posterior a la venta es fundamental porque refleja el tipo de servicio que brinda la empresa, además del producto que ofrece. Esta definición, seguramente compartida por todo empresario que actúe en mercados de competencia, es mucho más relevante en el caso de los mercados externos, donde la presencia física del exportador es menor que en el mercado interno.

Por ello, se sugiere prestar especial atención a esta etapa del negocio, aún cuando se produzca después de finalizada la entrega y, a veces, del cobro de la mercadería.

3.2.1. Puesta en marcha de equipos

En el caso de máquinas y equipos, la puesta en marcha forma parte esencial de las condiciones de compra pre establecidas y, en consecuencia, el cumplimiento estricto de acuerdo a lo requerido por el cliente suele ser tanto o más importante que la propia fabricación del producto en sí.

3.2.2. Servicios y reparaciones

Existen otro tipo de productos que pueden requerir de servicios o aún de reparaciones. Más allá del servicio que el exportador debe brindar, resulta interesante poner en conocimiento del lector, las herramientas que le facilitan su tarea.

Por ejemplo, es conveniente saber que la legislación vigente permite la "reimportación de mercaderías previamente exportadas" y, también, la "reimportación de mercaderías con deficiencias". También se permite el envío de partes y piezas en Garantía bajo un régimen especial.

Reimportación de mercadería previamente exportada

Este régimen brinda facilidades aduaneras, impositivas y cambiarias para el reingreso de mercaderías previamente exportadas. Dicha herramienta tiende a no hacer más gravosa al exportador, el resultado de una mala operación comercial, como por ejemplo la no concreción de la venta en el exterior, la insolvencia del destinatario, que la mercadería no conforme los términos del contrato, etc.

La normativa exige a la mercadería reimportada del pago de los derechos de importación y demás tributos que pudieren gravarla. En estos casos, el exportador también deberá devolver los eventuales estímulos que pudiere haber cobrado.

A su vez, la reimportación cancela la obligación de ingresar las divisas correspondientes a la exportación originaria.

El exportador podrá utilizar este régimen, siempre que la mercadería a reimportar sea la misma que la previamente exportada y retorne en el mismo estado que se hallaba al momento de su venta al exterior.

Los plazos dentro de los cuales se podrá utilizar el régimen son de 1 (un) año cuando se trate de mercadería consumible y de 5 (cinco) años cuando se trate de bienes de capital con garantía no inferior a 3 años.

Reimportación de mercadería con deficiencias

El régimen busca solucionar problemas que pueden presentarse con mercaderías previamente exportadas, que se encuentren en Garantía, y que deban ser sustituidas porque presentan deficiencias de materiales o de fabricación.

Debe probarse que la mercadería a remitir no conforma parte del Contrato oportunamente suscripto y que es idéntica a la que se reemplaza.

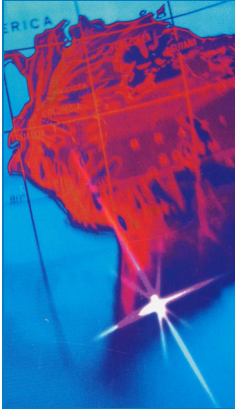
En este caso, la operación de exportación y/o importación no pagará los tributos aduaneros que pudieren gravarla ni deberá ingresar las divisas correspondientes.

Provisión de repuestos y partes

También existe un régimen que permite el envío de partes, piezas y componentes en Garantía para sustituir a otras similares que resulten defectuosas.

La cobertura de garantía alcanza hasta el 3% del Valor del Contrato u Orden de Compra.

Este tipo de envíos no paga los tributos aduaneros ni tiene obligación de ingresar las divisas correspondientes.



A | Anexos



Exportador | La Exportación paso a paso

Esta Guía detalla un conjunto de datos básicos que usualmente son utilizados para elaborar un Estudio de Mercado.

Recopilar esa información tiene un aspecto clave: la confiabilidad de los datos. Ello debido a que los mismos constituyen la base a partir de la cual se adoptará la decisión de atacar o no un nuevo mercado. En consecuencia, es importante destacar que la información relevada (tanto cuantitativa como cualitativa) puede provenir tanto del país del importador como de otros países, puede ser de origen privado o público, puede ser recopilada por la propia empresa exportadora o por una consultora, pero en todos los casos, debe reunir el requisito de ser absolutamente confiable.

Debe aclararse que los ítems abajo enumerados son meramente indicativos y de ninguna manera limitativos, por lo que el listado puede ser completado con información adicional o reducido por no corresponder al producto bajo estudio.

PAÍS BAJO ESTUDIO:

PRODUCTO BAJO ESTUDIO:

Temas a incluir:

■ PRIMERA PARTE: ASPECTOS GENERALES

1. Generalidades del país

- Ubicación
- Límites
- Superficie
- Clima
- Distancia entre el importador y el exportador
- Diferencia horaria
- Población
- Idioma
- Principales ciudades
- Puertos y aeropuertos
- Medios de comunicación
- Vías de acceso

2.Economía

- Producto bruto
- Ingreso per cápita
- Recursos naturales
- Principales producciones
- Industrias
- Comercio Exterior
- Principales productos de importación
- Principales productos de exportación
- Reservas internacionales
- Deuda Externa
- Denominación monetaria
- Tasa de cambio
- Principales bancos

3.Servicios

- Medios de transporte internacional
- Frecuencia de los distintos medios
- Tarifas de fletes
- Posibilidad de utilizar contenedores, cámaras frigoríficas, etc.
- Seguros: normas
- Instituciones aseguradoras
- Obligatoriedad de utilizar o no determinados medios de transporte y/o seguros

4.Legislación

- Régimen arancelario
- Preferencias arancelarias
- Restricciones a la importación (cuotas, cupos, licencias, etc.)

- Derechos antidumping, derechos compensatorios, cláusulas de salvaguardia
- Impuestos Interiores
- Régimen cambiario
- Importación con franquicias (zonas francas, puertos libres, etc.)
- Operatoria aduanera
- Intervenciones de organismos no aduaneros (calidad, sanidad, seguridad, etc.)
- Disposiciones sobre marcas y patentes
- Disposiciones sobre muestras
- Otras reglamentaciones (etiquetas, envases, certificaciones, etc.)

■ SEGUNDA PARTE: ASPECTOS DEL PRODUCTO

5. Mercado

- Descripción del producto
- Posición Arancelaria (del país importador y del país exportador)
- Consumo Segmentación del mercado y sus características
- Producción local y marcas dominantes
- Importación del producto (procedencias, cantidades, marcas dominantes, precios, condiciones de pago, estacionalidad, etc.)
- Productos sustitutos (características, procedencia, precios, diferencias)
- Normas y reglamentaciones sobre envases y etiquetas
- Servicios de post venta

6. Competencia

- Nacional (del propio país importador)
- Extranjera (referenciar los distintos países y cantidades importadas)
- Productos sustitutos
- Condiciones de venta
- Servicio de post venta

7. Comercialización

- Canales (de importación, agentes/representantes, mayoristas /distribuidores)
- Modalidad de compra (Incoterms utilizado, condición de pago, plazo y condiciones de entrega)
- Estacionalidad de los pedidos
- Certificados requeridos
- Medio de distribución más utilizado

8. Promoción

- Ferias y Exposiciones
- Otros sistemas de promoción
- Medios publicitarios comúnmente utilizados
- Catálogos, folletos, muestras, manuales, etc.

■ TERCERA PARTE: ANEXOS

9. Anexos

- Estadísticos
 - Del país importador
 - Del país exportador
- Cuadros y Gráficos

■ Exportadores / Importadores

Son los protagonistas principales del comercio internacional. Desde el punto de vista legal, son las personas (físicas o ideales) que introducen o extraen mercaderías del territorio aduanero.

Los importadores/exportadores deben inscribirse en el Registro especial de la DGA, lo cual los habilita para realizar cualquiera de las operaciones previstas en la legislación vigente.

No es necesario poseer un determinado capital o volumen de operaciones para ser importador/exportador. Sólo la armónica relación entre la eficiencia de sus costos y sus necesidades, condicionan los montos y cantidades de las operaciones que pueden efectuar.

■ Despachantes de aduana

Según la definición legal contenida en el Código Aduanero, los Despachante de Aduana son personas de existencia física que cumplen determinados requisitos de idoneidad, antecedentes y responsabilidad patrimonial, que tramitan en nombre de los importadores – exportadores el despacho de las mercaderías por las Aduanas. La ley les asigna el doble carácter de auxiliares del comercio y del Servicio Aduanero.

En un sentido más amplio, los despachantes cumplen generalmente funciones de asesoría especializada y, según las modalidades de cada empresa y de la aduana en que operen, pueden actuar como departamento de comercio exterior externo de las empresas que atienden.

■ Transportistas internacionales

Son todas aquellas personas físicas o jurídicas que transportan mercaderías entre diferentes países. Los medios de transporte utilizados en el comercio internacional son variados y cada uno de ellos se rige por normas, usos y condiciones diferentes.

Los diferentes medios de transporte son:

- Marítimo
- Fluvial
- Aéreo
- Por carretera (camión)
- Ferroviario
- Postal

■ Bancos

El papel de las instituciones financieras en el comercio internacional es muy importante, ya que proveen financiamiento, dan seguridad a las operaciones y facilitan su infraestructura a los operadores. En épocas de control de divisas colaboran con el BCRA para ejercer sus funciones de control.

■ Depósitos fiscales

Los depósitos fiscales prestan servicios de almacenamiento a las mercaderías previo a su nacionalización. Son empresas privadas a las que la aduana habilita para cumplir esta función. Se denominan particulares, cuando sólo almacenan cargas de sus titulares y generales, cuando prestan servicios a terceros. En Córdoba, la CaCEC cuenta con un Depósito Fiscal general que atiende las necesidades de almacenamiento de los exportadores de la Provincia.

■ Concesionarios de zona franca

Las zonas francas son espacios considerados extraterritoriales a los efectos legales, en los que las mercaderías reciben un tratamiento fiscal especial con fines promocionales. El ingreso y egreso de mercaderías a la zona franca no se encuentra gravado y en ellas se prestan servicios de almacenamiento, industrialización en diversos grados, re-envase, etc., para luego reexpedir las mercaderías a su destino final donde siguen su tratamiento habitual. Estos servicios son prestados por empresas denominadas Concesionarios o por usuarios habilitados a tal fin.

■ Agentes de transporte aduanero (ATA)

Son personas físicas o jurídicas que cuentan con un registro especial que los habilita para representar a los transportistas ante la aduana a fin de cumplir las formalidades aduaneras que les competen.

■ Agentes de carga

Son personas y empresas cuya finalidad es ayudar a los operadores en la elección de la vía de transporte adecuado, organizar sistemas multimodales y ocuparse de todo aquello que tenga que ver con el transporte y sus servicios conexos.

Los documentos de transporte emitidos por los agentes de carga se denominan documentos hijos, ya que se generan a partir del documento madre, que es el emitida directamente por el transportista.

■ Compañías aseguradoras

Los permanentes riesgos de las operaciones internacionales, ocasionados por los transportes a grandes distancias, los manipuleos en las cargas, descargas y transbordos y el estacionamiento de las mercaderías en depósitos intermedios, son cubiertos a través de las compañías aseguradoras especializadas en riesgos de transporte internacional.

Las compañías aseguradoras cumplen un importante papel también como aseguradoras de crédito o emisoras de pólizas de caución para facilitar las operaciones aduaneras.

■ Productores de seguros

Son expertos que brindan asesoramiento y comercializan los seguros: tipos de cobertura; valor a asegurar; costos; situación patrimonial de las empresas, etc.

■ Liquidadores de seguros

El liquidador de seguros es un profesional especializado en determinar los daños o pérdidas causadas por un eventual siniestro, el valor de los mismos y la medida en que se encuentra cubierto por la póliza de seguro correspondiente. Son auxiliares de las compañías aseguradoras, pero en los últimos tiempos se ha valorizado su papel en la prevención de riesgos y en los procedimientos destinados a asegurar el cobro de siniestros.

■ Empresas de embalaje

Un buen embalaje significa menores siniestros, mejor presencia ante el comprador y mayor protección de las mercaderías. Las compañías especializadas contribuyen a este fin.

■ Compañías de certificación de calidad

Las empresas dedicadas a certificar la calidad de los productos embarcados son grandes organizaciones internacionales cuya característica es la confiabilidad, ya que sus certificaciones son aceptadas por el comprador como prueba que las mercaderías están conformes al contrato de compraventa. Este mismo tipo de empresas es utilizado por algunos gobiernos de países en desarrollo para efectuar controles en origen y reemplazar algunos aspectos de la tarea de sus servicios aduaneros (Es el sistema de control de pre-embarque, vigente en nuestro país).

■ Servicios de información

Los servicios de información abarcan diversos aspectos del comercio exterior y son muy necesarios para seguir el constante cambio de las normas y de los mercados. Existen servicios de información normativa y técnica, gráficos y/o informáticos. También existen servicios de información estadística y comercial sobre los despachos de importación y sus valores.

■ Corredores de cambio

Los corredores de cambio tienen activa participación en mercados con tipos de cambio fluctuantes, lo que genera la necesidad de un experto que logre las mejores cotizaciones para las divisas y concrete su cambio en el momento más oportuno.

■ Agentes de comercialización

Los auxiliares de la actividad comercial toman diferentes formas operativas: comisionistas, agentes de venta, agentes de compra, intermediarios, informantes, etc Su misión es la promoción de negocios sin capital propio y el asesoramiento a los operadores sobre los aspectos comerciales de sus operaciones.

■ Profesionales

Muchos profesionales, además de los nombrados, tienen intervención o incidencia en las operaciones de comercio internacional. Recientemente, se han desarrollado en nuestro país una serie de carreras de nivel terciario y universitario para la formación de expertos en esta rama de la actividad económica.

■ Organismos internacionales

Existen muchísimas organizaciones de diversos tipos y diferentes objetivos actuando en este ámbito cuya actividad merece ser estudiada. Algunas de ellas son:

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade – Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)

Acuerdo firmado en 1947, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, por 23 países no comunistas, con el ánimo de eliminar las barreras al comercio. Tuvo distintas modificaciones hasta que fue suplantado en 1995 por la OMC.

OMC (Organización Mundial de Comercio) (www.wto.org)

Organización destinada a otorgar un marco institucional a las relaciones comerciales internacionales, teniendo como base al GATT, a diversos acuerdos internacionales y las coincidencias logradas como resultado de la denominada "Ronda Uruguay" de Negociaciones que comenzó en 1986 y terminó a fines de 1994. Nuestro país es miembro activo de la OMC suscribiendo sus acuerdos los que, por tal motivo, adquieren rango constitucional. Algunos de los acuerdos suscriptos por Argentina son el Acuerdo sobre Valoración, el Acuerdo sobre Dumping, el Acuerdo sobre normas de Origen, entre otros.

CCI (Cámara de Comercio Internacional) (www.iccwbo.org)

Entidad privada de alcance mundial fundada en 1920. Entre sus actividades se encuentra la confección de normas que recogen los usos y costumbres de la actividad comercial y que son aceptadas por los operadores de la mayoría de los países para regular sus contratos. Entre las principales normas podemos citar a los Incoterms, las reglas y usos uniformes para los créditos documentarios, las reglas sobre arbitraje, etc.

OMA (Organización Mundial de Aduanas) (www.wcoomd.org)

Organismo supranacional del más alto nivel técnico creado en 1950, del cual nuestro país participa activamente. Trabaja constantemente para mejorar las técnicas aduaneras en sus diferentes aspectos: valoración, clasificación, técnicas operativas, origen, simplificación de tramitaciones, etc.

ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (www.aladi.org)

Institución de alcance regional creada con la finalidad de promover la integración de los países latinoamericanos. Participan: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela. La ALADI sustituyó a la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) y dio marco al MERCOSUR.

MERCOSUR (Mercado Común del Sur) (www.mercosur.org.uy)

Organismo creado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en el año 1991 con la finalidad

de propiciar una unión aduanera para eliminar barreras arancelarias intrazona y establecer un arancel externo común para extrazona, hecho que rige desde 1995.

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (www.unctad.org)

Organismo dependiente de las Naciones Unidas establecido en 1964 cuya finalidad es promover el comercio y la industria entre los países en diferentes estadios de desarrollo y con diferentes sistemas sociales o económicos. Emite interesantes estudios de mercado y sobre temas técnicos de interés para el comercio exterior.

OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) (www.oecd.org)

Organización de países industrializados para la promoción del comercio desde los países en desarrollo que data de 1961. En el marco de esta institución funciona el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Organismos nacionales

El Estado ejerce a través de sus diferentes estamentos la facultad de dirigir y encauzar el comercio exterior atendiendo a sus intereses y en función de la política general. En nuestro país, esta función reguladora está a cargo principalmente de:

Congreso Nacional

Es el principal órgano de decisión del comercio exterior argentino, a través de la facultad que le otorga la Constitución Nacional en su artículo 75. No obstante, el Congreso ha cedido gran parte de sus atribuciones al Poder Ejecutivo. Sus decisiones se traducen en leyes.

Poder Ejecutivo

Ejecuta la política nacional en comercio exterior en virtud de las atribuciones conferidas por la Constitución Nacional y las cedidas por el Poder Legislativo. El titular del Poder Ejecutivo es la autoridad ejecutiva del comercio exterior, apoyándose en sus Ministros. Sus decisiones se expresan en Decretos.

MEOySP (Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos) (www.mecon.gov.ar)

En su ámbito, y en el del actual Ministerio de la producción (www.minproduccion.gov.ar), se reglamentan los regímenes instaurados por los poderes del Estado y se controla su aplicación en lo que respecta a los aspectos económicos del comercio exterior.

Sus medidas se expresan en Resoluciones ME. Para desarrollar la tarea de regulación del comercio exterior se apoya, entre otras, en las siguientes dependencias:

- **SICyM (Secretaría de Industria, Comercio y Minería)**
(www.minoproduccion.gov.ar/sicym): cumple un importante papel en la aplicación de la política industrial y de comercio exterior.
- **SAGPyA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos)**
(www.sagpya.mecon.gov.ar): interviene en la aplicación de la política agrícola, ganadera y de pesca.

BCRA (Banco Central de la República Argentina)

Es la autoridad monetaria nacional. Tiene a su cargo el control y regulación del movimiento de divisas y la preservación de la moneda nacional. Su relación con el comercio exterior volvió a adquirir relevancia desde fines del año 2001, con el dictado de diversas normas que reinstauraron la obligación de ingresar las divisas provenientes de las exportaciones y una serie de limitaciones al acceso al mercado cambiario para obtener divisas para pagar las importaciones.

El Banco Central no tiene intervención directa en las operaciones, sino a través de los bancos privados y oficiales autorizados a operar en cambios, llamados "bancos operativos", sobre los cuales se delega el control y la aplicación primaria de la política cambiaria. Los bancos operativos actúan siguiendo las instrucciones impartidas por el Banco Central y suministrando información permanente sobre las operaciones realizadas y las situaciones de incumplimiento de las normas que pudieran producirse.

MREyC (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto)

Su misión, en lo que respecta al comercio exterior, consiste en comandar las negociaciones intergubernamentales, celebrar acuerdos y representar el Estado Argentino en el exterior. En su órbita desarrollan su labor los Consejeros Comerciales.

MSAS (Ministerio de Salud y Acción Social)

Le corresponde reglamentar todos los aspectos relacionados con la importación o exportación de productos en relación con la salud y consumos humanos.

■ Organismos de Control

Los organismos de control más importantes:

AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) (www.afip.gov.ar)

Fue creada en el año 1997 con la finalidad de unificar en un sólo organismo todas las tareas concernientes al control y recaudación de tributos, lo que significó la eliminación de la autarquía de la Administración Nacional de Aduanas. De este organismo dependen la DGI y la DGA

- **DGA (Dirección General de Aduanas):** Es el órgano encargado de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercaderías. Su misión, que ejerce a través de las diversas aduanas distribuidas en todo el territorio nacional, es percibir y fiscalizar el pago de tributos y controlar el tráfico internacional de mercaderías. También tiene como misión fiscalizar la percepción de estímulos por parte de los exportadores. Su labor está regida por la Ley 22.415 (Código Aduanero).
- **DGI (Dirección General Impositiva):** Es el organismo encargado del control de los tributos internos. Su participación en relación al comercio exterior es indirecta ya que, en general, delega en la DGA la percepción de los tributos de su incumbencia, cuando éstos son aplicables a la exportación o importación.

Comisión Nacional de Comercio Exterior

Av. Paseo Colón 275 Piso 6º Buenos Aires, Argentina

Tel.: 4348-1700/02/10/37

Fax: 4348-1701

Mail: cnce@mecon.ar

SENASA (Servicio Nacional de Sanidad)

Es el organismo encargado de controlar el tráfico de especies y de productos que pudieran afectar la sanidad animal o vegetal.

INAL (Instituto Nacional de Alimentos)

Es el organismo encargado de regular y controlar el tráfico de alimentos envasados.

ANMAT (Administración Nacional de Medicamentos y Tecnología Médica)

Regula el comercio de medicamentos, instrumental y productos de uso médico y productos cosméticos.

SIMELA (Sistema Métrico Legal Argentino)

Es el organismo encargado de velar por el mantenimiento del sistema métrico legal argentino en todos los órdenes.

Dirección Nacional de Lealtad Comercial

Controla el cumplimiento de estándares de calidad y seguridad de los productos que se comercializan o importan.

■ Organismos de Promoción de las Exportaciones

En nuestro país, la promoción de las exportaciones es realizada por diversos organismos, tanto públicos como privados:

Fundación ExportAr

Es una institución de alcance nacional, de carácter mixto, creada con el objetivo de promover la exportación de las pequeñas y medianas empresas argentinas. En Córdoba, la CaCEC ha sido designada como ventanilla receptora de esta Fundación.

Consejerías comerciales

Dependen de las Embajadas Argentinas en el exterior y constituyen las agencias comerciales del Estado Nacional. Su misión es promover el comercio y colaborar con los operadores argentinos en el exterior.

Organismos provinciales

La mayoría de las provincias cuenta con organismos encargados de promover las exportaciones. En la Provincia de Córdoba esa tarea la realiza la Agencia ProCórdoba.

Organismos municipales

Cumplen funciones similares a la de los organismos provinciales, es decir la promoción de las exportaciones regionales.

Entidades empresariales

Son instituciones que agrupan a operadores cuyo interés común es el comercio exterior. En la Provincia de Córdoba, la principal entidad es la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CaCEC), mientras que a nivel nacional existe la Federación de Cámaras de Comercio Exterior de la República Argentina (FECACERA) que agrupa a las Cámaras de Comercio Exterior del interior del país.

Anexo 4 | Opciones de Transporte Aéreo para distintos destinos

Vía Santiago de Chile – Chile

Chile	Lima	Canadá desde USA	Greenville	Europa off line vía SCL - FRA
Antofagasta	México	Calgary	Houston	Ámsterdam
Arica	Miami	Montreal	Jacksonville	Barcelona
Concepción	Montevideo	Toronto	Kansas City	Dusseldorf
Copiapó	Nueva York	Vancouver	Minneapolis	Hamburgo
Iquique	Punta Cana	Winnipeg	Memphis	Londres
Isla de Pascua	Río de Janeiro	América Del Norte x Camión desde MIA o LAX	New Orleans	Milán
La Serena	San Pablo	Atlanta	Oklahoma City	París
Osorno	Quito	Baltimore	Philadelphia	Oceania off Line
Pappete	Viracopos	Birmingham	Phoenix	Sidney
Puerto Montt	Centroamérica desde Miami	Boston	Pittsburgh	Auckland
Punta Arenas	Caracas	Chicago	Richmond	Oriente desde USA
Temuco	Guadalajara	Cincinnati	Salt Lake City	Bangkok
América desde Santiago	Guatemala	Cleveland	San Diego	Hong Kong
Bogota	Managua	Dallas	San Francisco	Kuala Lumpur
Cancún	Panamá	Daytona	Seattle	Shangai
Caracas	San José	Denver	Tampa	Seul
Guadalajara	San Juan	Detroit	Tulsa	Singapore
Guayaquil	Santo Domingo	El Paso	Washington	Taipei
Los Ángeles	San Salvador		Europa Directo desde Santiago	Tokio
	Tegucigalpa		Madrid	Manila
	Medellín		Frankfurt	

Vía Ezeiza - Buenos Aires

España	Resto de Europa vía EZE –Madrid	Estocolmo	Munich	África y Oriente Medio via EZE – Madrid
Madrid	Amsterdam	Frankfurt	Niza	Casablanca
Barcelona	Atenas	Ginebra	Oporto	Dakar
Las Palmas	Berlin	Hamburgo	Paris	El Cairo
Tenerife	Bruselas	Hannover	Roma	Estambul
Resto de España	Burdeos	Lisboa	Stuttgart	Johanesburgo
	Copenhague	Londres	Toulouse	Malabo
	Dublin	Lyon	Venecia	Melilla
	Dusseldorf	Manchester	Viena	Tel Aviv
		Marsella	Zurich	Túnez
		Milán		

La planilla adjunta es un modelo que detalla los principales conceptos que integran el costo y el precio de una exportación.

El exportador interesado deberá ajustar la misma a las características y necesidades de su empresa, incluyendo y/o excluyendo los ítems que sean necesarios para interpretar acabadamente su actividad.

■ Cálculo del costo medido en unidades monetarias

1. Costo de Producción

- **Materias Primas, Materiales, etc.**
 - Nacional, adquirida en plaza
 - Importada
 - Importada temporalmente
 - Valor CIF
 - Gastos de Importación
 - Importada en forma definitiva
 - Valor CIF
 - Gastos de Importación
- Mano de Obra y Cargas Sociales
- Otros Gastos de Producción
- Total Costo de Producción

2. Gastos de Exportación

- Etiquetas , Manuales , Folletos
- Envases y embalajes
- Fletes internos
- Seguros internos
- Documentación (Certificado de Origen, etc.)
- Gastos de carga
- Gastos bancarios
- Gastos de Despachante de Aduana (en unidades monetarias)
- Comisión de Agente en el exterior (en unidades monetarias) (CAg f)
- Otros Gastos de Exportación
- Total Gastos de Exportación

3. Gastos de Administración, Comercialización y Financieros

- Publicidad en el exterior
- Pasajes y estadías
- Intereses por pre financiación de exportaciones
- Avaluos y Garantías por pre financiación de exportaciones
- Otros Gastos de Administración, Comercialización y Financieros
- Total Gastos de Administración, Comercialización y Financieros

4. Estímulos (cuya base de cálculo no es el FOB)

- Draw back
- Otros Estímulos que no se expresen en % del FOB
- Total de Estímulos

5. Utilidad e Impuesto a las Ganancias

- Utilidad
- Impuesto a las Ganancias
- Total Utilidad e Impuesto a las Ganancias

6. COSTO TOTAL (medido en unidades monetarias) (CT)

- Sumatoria de 1 + 2 + 3 - 4 + 5

■ Cálculo del costo medido en porcentaje del Precio FOB

7. Gastos de Exportación (en % del Precio FOB)

- Derecho de Exportac. (% sobre Valor Imponible o Precio Oficial FOB) (%DN)
- Comisión de Agente en el exterior (%CAg)
- Honorarios del Despachante de Aduana (%HonDA)
- Otros Gastos de Exportación (comisiones bancarias, etc.)

8. Estímulos a la Exportación (en % del Precio FOB)

- Reintegros (en % del Precio FOB neto) (%R)
- Otros de Estímulos a la Exportación

9. Utilidad e Impuesto a las Ganancias (en % del Precio FOB)

- Utilidad (en % del Precio FOB Neto)
- Impuesto a las Ganancias
- Total Utilidad e Impuesto a las Ganancias (%UIG)

10. PRECIO FOB A COTIZAR

Como puede apreciarse fácilmente, el cálculo del Precio FOB no puede deducirse de la simple sumatoria de los rubros arriba enunciados debido a que los mismos están expresados en unidades diferentes: algunos rubros están medidos en unidades monetarias (ítem 6) y otros costos que se presentan como porcentaje del propio valor FOB (ítems 7 a 9). En consecuencia, para calcular el precio FOB debemos ayudarnos con la siguiente fórmula matemática:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CT} + [(\text{IIT} + \text{IID} + \text{CAg f}) \times \%R] (\text{IIT} \times \%DN)}{1 + \%R - (\%CAg \times \%R) - \%DN - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}$$

donde:

CT = costo total medido en unidades monetarias (total del ítem 6)

IIT = insumos importados en Admisión Temporal para perfeccionamiento industrial (ítem 1.1.2.1.) IID

IID= insumos importados en forma directa, con pago de derechos de importación (ítem 1.1.2.2)

CAg f = comisión de agente en unidades monetarias (ítem 2.9)

%R= % de Reintegros a la Exportación (ítem 8.1)

%DN= % Derechos a la Exportación, neto de insumos importados en Admisión Temporal, calculado según siguiente fórmula:

$$\%DN = \frac{\%D}{1 + \%D}$$

%D= % de Derechos de Exportación (ítem 7.1) %CAg = % de Comisión de Agente (ítem 7.2)

%HonDA = % de Honorarios del Despachante de Aduana (ítem 7.3)

%O = % de Otros Gastos que se coticen en función del Valor FOB (ítem 7.4)

%UIG = % de Utilidad más Impuesto a las Ganancias en proporción del FOB (ítem 9.3)

Nota: La deducción de esta fórmula se detalla en el Anexo 6

¿Cómo se llega a deducir la fórmula de cálculo del precio FOB que se describe en el Anexo 5?

El Precio FOB de una exportación es igual a la sumatoria de los Costos Totales medidos en unidades monetarias (ítem 6) más los Gastos de Exportación medidos como porcentaje del Precio FOB (ítem 7) menos los Reintegros medidos como porcentaje del precio FOB (ítem 8) más la Utilidad e Impuesto a las Ganancias medidos como porcentaje del precio FOB, en el caso que así fuere calculada (ítem 9), es decir :

$$\text{FOB} = \text{CT} + \% \text{Gs. Expo (FOB)} - \% \text{R (FOB)} + \% \text{UIG (FOB)}$$

Donde:

FOB = precio FOB a calcular

CT = costo total medido en unidades monetarias

% Gs Expo (FOB) = % gastos de exportación respecto del precio FOB

% R (FOB) = % reintegros respecto del precio FOB

% UIG (FOB) = % utilidad e impuesto a las ganancias respecto del precio FOB

Nótese que los Reintegros se restan porque constituyen un estímulo que disminuyen el Costo Total de los bienes a exportar

Para facilitar el cálculo desagregamos los gastos de exportación como porcentaje del FOB (ítem 7), con lo cual la fórmula queda expresada como:

$$\text{FOB} = \text{CT} + \% \text{D (FOB)} + \% \text{CAg (FOB)} + \% \text{HonDA (FOB)} - \% \text{O (FOB)} - \% \text{R (FOB)} + \% \text{UIG (FOB)}$$

Donde:

%D (FOB) = porcentaje de Derechos de Exportación respecto del precio FOB (ítem 7.1)

%CAg (FOB) = porcentaje de comisión de agente respecto del precio FOB (ítem 7.2)

%HonDA (FOB) = porcentaje de honorarios del desp de aduana respecto del precio FOB (ítem 7.3)

%O (FOB) = porcentaje de otros gastos que se calculan respecto del precio FOB (ítem 7.4)

Tomando factor común y agrupando convenientemente, resulta:

$$\text{FOB} = \text{CT} - \text{FOB} (\% \text{R} - \% \text{D} - \% \text{CAg} - \% \text{HonDA} - \% \text{O} - \% \text{UIG})$$

Haciendo pasaje de términos :

$$\text{FOB} + \text{FOB} (\% \text{R} - \% \text{D} - \% \text{CAg} - \% \text{HonDA} - \% \text{O} - \% \text{UIG}) = \text{CT}$$

Factorizando nuevamente:

$$\text{FOB} (1 + \% \text{R} - \% \text{D} - \% \text{CAg} - \% \text{HonDA} - \% \text{O} - \% \text{UIG}) = \text{CT}$$

Despejando el valor FOB, llegamos a la fórmula básica:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CT}}{(1 + \%R - \%D - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG)}$$

Sin embargo, varios de los ítems que integran esta fórmula deben ser ajustados de acuerdo con su forma de cálculo como es el caso de los Reintegros y los Derechos de Exportación. Veamos, entonces cada uno de ellos:

Como se mencionó en el , los Reintegros a la Exportación se calculan como un porcentaje del Precio FOB neto de Insumos importados temporal y definitivamente por el exportador y netos de la Comisión de agente, por lo que su fórmula de cálculo debe recoger tal situación. En consecuencia, es necesario aclarar que la deducción de la comisión de agente se realizará en el numerador (por la parte de la Comisión que se abona como monto fijo) y en el denominador (por la parte de la misma que se presenta como porcentaje del valor FOB) mientras que los insumos importados (tanto temporales como definitivos) se deducirán del numerador (porque ambos siempre estarán expresados en unidades monetarias).

De acuerdo con estos cambios, la fórmula quedará expresada de la siguiente manera:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CT} + [\%R (\text{IIT} + \text{IID} + \text{CAg f})]}{1 + \%R - (\%R \%CAg) - \%D - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}$$

Donde:

IIT = insumos importados en Admisión Temporal para perfeccionamiento industrial

IID = insumos importados en forma directa, con pago de derechos de importación

CAg f = comisión de agente expresada en unidades monetarias

Nótese que el término $[\%R (\text{IIT} + \text{IID} + \text{CAg f})]$ aparece sumando porque se trata de restar del Reintegro un valor que, a su vez, resta del Costo Total (CT) ya que se trata de un estímulo a la exportación.

A su vez, debemos incorporar los ajustes relacionados con la fórmula de cálculo de los Derechos de Exportación ya que, como vimos en el punto 2.4.1.1. , no se calculan sobre el precio FOB sino sobre el precio FOB neto de los propios Derechos de Exportación y neto de los insumos importados temporalmente. Nuevamente aquí debemos observar que los propios Derechos se restarán del denominador porque están expresados respecto del precio FOB, mientras que los insumos importados temporalmente se restarán del numerador porque están expresados en unidades monetarias.

Entonces, la fórmula quedará expresada en su forma definitiva:

$$\text{FOB} = \frac{\text{CT} + [\%R (\text{IIT} + \text{IID} + \text{CAg f})] (\%D \text{ IIT})}{1 + \%R - (\%R \%CAg) - \%D - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}$$

Nótese que el término (%D IIT) aparece restando porque los insumos importados temporalmente se deben restar de los Derechos mientras que esos Derechos se suman al Costo Total (CT)

donde, ahora, cambia el significado del porcentaje de derechos de exportación por la siguiente fórmula:

%DN = % Derechos a la Exportación netos de los insumos importados en Admisión Temporal, calculado según su fórmula de cálculo:

$$\%DN = \frac{\%D}{1 + \%D}$$

■ Condiciones generales

Irrevocable, transferible y confirmada por nuestro propio banco o por un banco de primera línea de un país de primera línea (como por ejemplo Unión Europea, Estados Unidos o Canadá).

No será necesaria la confirmación si la carta de crédito es pagadera a través del Convenio de Crédito Recíproco en el marco de ALADI.

■ Nombre y dirección del beneficiario

Razón Social del Exportador:

Dirección del Exportador :

■ Condición de venta

La convenida con el comprador, según Incoterms 2000

■ Plazos de pago

La operación será pagadera en tal condición (por ej.: a la vista contra presentación de la documentación de embarque)

■ Validez del crédito

xx días para embarque y negociación.

■ Negociación

El crédito debe ser abierto para su negociación por el Banco XX, Sucursal XXX, de negociación irrestricta en la ciudad decon gastos de cesión entre bancos a cargo del comprador, o bien con cable directo al banco mencionado con verificación de clave a través del corresponsal designado por el banco emisor.

■ Reembolso

El crédito debe contener claras instrucciones de reembolso directo de una cuenta bancaria en un país de primera línea (por ej.: Unión Europea, Estados Unidos o Canadá) o, bien, de débito directo a través de un convenio de crédito recíproco suscripto por nuestro país.

■ Embarques parciales y trasbordos

Deben permitirse, salvo acuerdo en contrario.

■ Gastos y comisiones bancarias

Todos los gastos y comisiones bancarias fuera de Argentina son por cuenta del ordenante

■ Documentos requeridos para la negociación

Copia no negociable del Conocimiento de Embarque terrestre y declaración jurada de haber

enviado los originales directamente al ordenante
Factura comercial, en tres ejemplares
Lista de empaque, en tres ejemplares

Salvo especificación en contrario, nuestros precios no incluyen intervenciones consulares, certificados de calidad ni ningún costo no incluido en la condición de venta ofrecida según interpretación INCOTERMS 2000. En caso de requerirse, dichos costos deberán agregarse en el importe del crédito.

■ **Aviso de apertura**

Una vez abierta la carta de crédito favor enviarnos un mensaje fax indicando:

Nombre del Banco emisor
Número, fecha e importe
Banco notificador en Argentina
Fecha de validez de la L/C

■ **Condición general**

Sólo consideraremos a la carta de crédito 100% operativa a los efectos del cumplimiento de los plazos de embarque comprometidos, si cumple las condiciones aquí especificadas. En caso de requerirse modificaciones para hacer operativo el crédito, su costo será por cuenta del comprador.

■ Campo 59: Beneficiario

¿El nombre o razón social y el domicilio coinciden con los que figuran impresos en la factura "E"?

Si no coinciden todos los datos puede originarse una discrepancia, por lo que se recomienda pedir enmienda.

■ Campo 31 D: Vencimiento para negociación

Esta fecha es la última fecha para presentar los documentos ante el banco negociador. Si la carta de crédito no establece vencimiento para realizar el embarque (campo 44C), el vencimiento para negociación cumple ambas funciones. Tenga en cuenta que existe otro vencimiento para negociación, que corre a partir de la fecha de embarque y que deberá estar determinado en el campo 48. Si no se ha establecido el plazo será 21 días desde el embarque.

■ Campo 32: Monto

¿El importe de la carta de crédito responde al total de oferta?

■ Campo 39 A: Tolerancias

¿El importe de la carta de crédito es máximo, único o aproximado?

Es muy importante la flexibilidad del monto, ya que si se ha establecido como importe único y no se permiten embarques parciales, las cantidades embarcadas deberán ser exactas, lo que no es habitual en los productos que se venden por peso.

■ Campo 41 A: Banco con el que es disponible la L/C y de qué manera

¿El banco que figura (banco negociador) es nuestro banco, o el banco que hemos solicitado? ¿Es disponible por pago, por pago diferido o por negociación?

■ Campo 42: Pago diferido (Si no figura se trata de una carta de crédito a la vista)

¿El plazo de pago es el convenido? ¿Contempla que deben emitirse letras o el pago es directo al momento del vencimiento? ¿Si se piden letras, contra quién deben emitirse?

■ Campo 43P: Embarques parciales

¿La carta de crédito permite embarques parciales? Los embarques parciales permiten embarcar y cobrar los envíos parciales independientemente, hasta completar el monto de la carta de crédito. Debe prestarse atención a este punto si ha sido una condición prevista en la oferta.

■ Campo 43T: Traslados

¿La carta de crédito permite traslados? Los traslados son los cambios de medio transportador durante el viaje internacional. Deben estar expresamente previstos en la carta de crédito, excepto en caso de transporte multimodal.

■ **Campo 44 A: Lugar de embarque**

¿El lugar de embarque consignado es en el que efectivamente se producirá el embarque?

■ **Campo 44 B: Lugar de destino del transporte**

¿El puerto o lugar de destino del transporte es el que tenemos previsto contratar?

■ **Campo 44 C: Última fecha de embarque**

¿Podremos embarcar antes de este vencimiento? ¿Si embarcamos sobre la fecha, podremos presentar los documentos antes del vencimiento para negociación?

■ **Campo 45 A: Descripción de la mercadería**

¿Responde a la mercadería vendida? ¿Nuestro sistema de facturación permite reproducir en la factura el texto exacto que figura en este campo?

La factura comercial es el único documento cuyo texto debe coincidir exacta y fielmente con el que figura en la carta de crédito, el resto de documentos sólo deben guardar coherencia con la factura, excepto que la carta de crédito exija que contengan alguna leyenda en especial.

■ **Campo 46 A: Documentos requeridos**

¿Podemos obtener todos y cada uno de los documentos requeridos y, en su caso, cumplir las condiciones especiales establecidas?

■ **Campo 47 A: Condiciones adicionales**

¿La carta de crédito establece otras condiciones acerca de los documentos o de la negociación que puedan influir en nuestras posibilidades de cobro?

■ **Campo 48: Período de presentación**

¿La carta de crédito establece un plazo para presentar los documentos a partir del embarque? Tenga en cuenta que si no hay plazo establecido se considera que éste es de 21 días, pero nunca pueden presentarse después del vencimiento total de la carta de crédito. Tenga en cuenta también que el plazo corre hasta que los documentos son presentados al banco negociador, por lo que si éste está en otra plaza se requiere mayor margen de tiempo (Ver campo 31 D).

■ **Campo 49: Instrucciones de confirmación:**

¿Figuran instrucciones de confirmación de la carta de crédito? La confirmación debe ser expresa. Si no figura la carta de crédito no es confirmada.

■ **Campo 57: Banco avisador**

La función del banco avisador es la de ser un mero intermediario de la información, no cumple un papel relevante en la relación, por lo que no debe engañarnos el hecho de que aquí figure nuestro banco, porque lo único que podrá hacer es recibir los documentos y enviarlos para que el banco negociador los revise y dé su conformidad.

■ **Campo 71 B: Distribución de los gastos de la carta de crédito**

¿Establece alguna forma de distribución de los gastos bancarios? ¿Está la forma de distribución acorde a nuestra oferta?

■ **Campo 78: Instrucciones de reembolso para el banco pagador**

Este punto es sumamente importante, porque de él depende la previsión de tiempos y seguridades de cobro. Sugerimos revisarlo con su banco o despachante de aduanas.

Anexo 9 | Deducción de la fórmula de cálculo de los Derechos de Exportación

El Derecho de Exportación (D) a abonar por una mercadería que se exporte definitivamente a consumo será igual a la alícuota fijada por la norma vigente para cada posición arancelaria (%D), multiplicada por una cierta base de cálculo (BC) o base imponible.

$$D = \%D \times BC$$

Dicha BC está definida por la legislación vigente de la siguiente manera:

Por un lado, el Código Aduanero (arts. 735 y 737) señala que el valor imponible de la mercadería será el Valor FOB excluidos los propios derechos de exportación.

Por otra parte, el art 5º de la Resolución ME 11/2002 y el art 4º de la Resolución ME 35/2002 indican que el valor CIF de los insumos importados temporalmente (IIT) en el marco del Decreto 1439/96, estarán exentos del pago de los Derechos de Exportación.

Por lo tanto:

$$D = \%D (\text{FOB Neto} - D)$$

donde FOB Neto es igual al Valor FOB – IIT .

A su vez, si multiplicamos cada término por el porcentaje de Derechos nos queda:

$$D = (\%D \times \text{FOB Neto}) - (\%D \times D)$$

haciendo un pasaje de términos nos queda:

$$D + (\%D \times D) = \%D \times \text{FOB Neto}$$

ó, lo que es lo mismo:

$$D (1 + \%D) = \%D \times \text{FOB Neto}$$

Finalmente, despejamos y obtenemos la siguiente fórmula:

$$D = \frac{\%D}{1 + \%D} \times \text{FOB Neto}$$

ó lo que es lo mismo, pero convenientemente expresado:

$$DN = \frac{\%D}{1 + \%D} \times (\text{FOB} - \text{IIT})$$