

UNIVERSIDAD DE CONGRESO  
 "DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA"

CÁTEDRA  
 "COMERCIO INTERNACIONAL"  
 Prof. Lic. Ernesto Sbriglio

**Economía Internacional**

↓                      ↓

ACTIVIDAD COMERCIAL      CIENCIA

E. Sbriglio



- Economía Internacional
- Teoría Monetaria - Teoría de Balanza de Pagos.
  - Política Comercial
  - Integración Económica
  - Teoría Pura del Comercio Internacional
- E. Sbriglio



### Teoría Pura del Comercio Internacional

- A.- Porqué se produce el intercambio?
- B.- Qué bienes se intercambian entre los países?
- C.- En qué proporción? (a qué precios?)
- D.- Qué efectos producen dichos movimientos sobre la economía mundial y las economías nacionales?

Económicos

Políticas

Sociales

E. Sbriglio

### Teorías Económicas

- Adam Smith → "Teoría de las Ventajas Absolutas"
- David Ricardo → "Teoría del Valor"
- Williams Haberler → "Teoría de los Costos de Oportunidad"
- John S. Mill → "Teoría de Ley de Demanda Recíproca - Relación Real de Intercambio."
- J. Heckscher y H. Ohlin → "Teoría de Costos en Economías Cerradas y Abiertas"

E. Sbriglio

### Tendencias de la Economía Mundial

#### GLOBALIZACIÓN DE MERCADOS:

- a) Ventas
- b) Aprovisionamiento
- c) Finanzas

E. Sbriglio

### Tendencias de la Economía Mundial

#### PROFUNDO PROCESO DE LIBERALIZACIÓN MULTILATERAL:

Significa:

- Mayor nivel de apertura
  - a) Bajar barreras arancelarias y no arancelarias.
  - b) Reglas y normas que regulan el Comercio Internacional. (C.C.I.)
- Creación y profundización de Bloques Comerciales a través de Acuerdos de preferencia con determinados países (socios)

E. Sbriglio

### Tendencias de la Economía Mundial

- Cuando estas tendencias se combinan, dan lugar al "REGIONALISMO ABIERTO" es decir en tanto existen preferencias y liberalización entre países socios, esto se toma como plataforma para intensificar el proceso de liberalización con el resto de los países.

E. Sbriglio

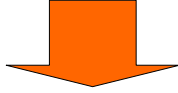
### Tendencias de la Economía Mundial

- Cambios globales en Relaciones Internacionales:
  - Rápido desarrollo de NUEVAS TECNOLOGÍAS.
  - Creciente difusión de las INNOVACIONES.
  - Aparición y/o profundización de NUEVAS FORMAS DE VINCULACIÓN EMPRESARIA: Franchising, Joint Ventures, Consorcios, Representaciones, Filiales, etc.
  - Creciente SEGMENTACIÓN de los Mercados.
  - RELOCALIZACIÓN de los centros de producción.
  - APERTURA DE LOS MERCADOS DE CAPITAL.
  - Creciente DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN a partir del desarrollo de las telecomunicaciones y transporte.

E. Sbriglio

## Economías de Escala

Producción Mayor  $\rightarrow$  Costos productivos medios y marginales más bajos



Ampliación Proporcional del MERCADO  
Economía de Escala Internacional

País  $\rightarrow$  Mercado Internac.  $\rightarrow$  Ampliación Mercado

Sbriglio

E.

## Teoría de Localización del Transporte

Costo de Transporte  $\left\{ \begin{array}{l} \text{Elemento Disuasivo} \\ \text{Elimina Ventajas Comparativas} \end{array} \right.$

Localización de Industrias = Producción Costos Transporte

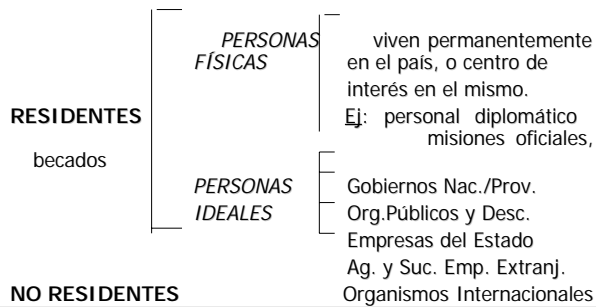
- 1.- Mercaderías Orientadas al Suministro  
Peso < Volumen
- 2.- Mercaderías Orientadas al Consumo  
Peso > Volumen
- 3.- Mercaderías de Orientación Indeterminada  
Peso y Volumen INSIGNIFICANTE

Sbriglio

E.

## Balanza de Pagos

"Registra las transacciones económicas realizadas entre los residentes de un país y el resto del mundo durante un periodo (normalmente un año)"



## Sub - Balanzas

- ◆ BALANZA CORRIENTE
- ◆ BALANZA BÁSICA
- ◆ BALANZA COMERCIAL
- ◆ BALANZA DE SERVICIOS
- ◆ BALANZA DE FLETES

E. Sbriglio

## Balanza Corriente

"Mide la diferencia entre el Ahorro e Inversión"

$$\begin{array}{l}
 A = I \\
 A > I = \text{Superavit} \\
 A < I = \text{Déficit}
 \end{array}$$

E. Sbriglio

## Balanza Básica

"Comprende la Balanza Corriente con movimientos de CAPITAL a Largo Plazo (más de un año)"

E. Sbriglio

## Balanza Comercial

"Comprende la compra y venta de todas las mercaderías (valor FOB)"

**Saldo:** Diferencia entre:  
Exportaciones e Importaciones.

E > I : Balanza Superavitaria

E < I : Balanza Deficitaria

E. Sbriglio

## Balanza de Servicios

"Comprende las transacciones invisibles que realiza un país (regalías - patentes - turismo - contratos - asistencia tecnológica (know how) - seguros"

E. Sbriglio

## Balanza de Fletes

"Refleja las transacciones de fletes entre los residentes de un país y armadores extranjeros y armadores nacionales con el resto del mundo"

AN > AE = Balanza Positiva

AN < AE = Balanza Negativa

E. Sbriglio

## MERCADOS

■ **MERCADO DE PRODUCTOS:** Mercado Libre:

Precio  Oferta y Demanda

■ **MERCADO DE VALORES:** Operadores Bursátiles

■ títulos - bonos- acciones, Mercado Libre

■ cotización  Oferta y demanda

■ índice MERVAL: % cotizaciones

■ **MERCADO DE CAMBIOS:** Monedas Extranjeras - divisas.

Operadores de Cambio

Cotización Monedas Extranjeras -

Mercado Libre  Oferta y Demanda

DÓLAR  Convertibilidad) Mercado Libre con Flotación Sucia

Mercado Único y Libre de Cambios (2002)

Sbriglio

E.

## Organismos Internacionales

- 1944- Reunión de Bretton Woods-
- Asistieron 1000 delegados de 44 países
- OBJETIVOS
- O.N.U. Equilibrar las relaciones económicas internacionales desde el punto de vista social, cultural y religioso
- F.M.I. Asistir financiera y técnicamente a los países con desequilibrios en sus balanzas de pago. DEG (Derechos Especiales de Giro)

E. Sbriglio

## Organismos Internacionales (cont. 1)

- B.I.R.F. Asistir económicamente a los países devastados por la guerra. Plan Marshall – U\$S 15000 M (1948-1952)
- C.F.I. (Corporación Financiera Internacional) 1956.
- A.I.D. (Asociación Internacional de Desarrollo) 1960.

E. Sbriglio

## FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

- Junta de Gobernadores Ministros de Economía (países miembros) Reunión Anual Conjunta con el Banco Mundial.
- Consejo Ejecutivo Organismo Permanente
- Cuota País Indicadores: PB – Reservas Internacionales – Volumen Comercio Exterior
  - a) Conformar el nivel de decisiones por país. 250 votos + 1 por c/ 100.000 DEG de aporte.

E. Sbriglio

## FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (Cont.1)

- b) Define el máximo de recursos a que tiene acceso c/país (hasta el 145% de la cuota).
- Créditos Para los préstamos que no superen el 25% de la cuota = automático.
  - Stand By: se opta por la seguridad de la disponibilidad.
  - Créditos de facilidades petroleras (Asistir financieramente a países importadores de Petróleo)
  - Créditos de Financiamiento Compensatorio: (Inestabilidad de Mercados)

E. Sbriglio

## POLITICAS DE AJUSTE DEL F.M.I.

- FILOSOFÍA F.M.I. Economía de Mercado.
- DÉFICIT B.C. => Consumo > Producción
  - a) Congelamiento o reducción salario real
  - b) Caída emisión monetaria (descenso inflación)
  - c) Alta tasa Interés (alentar colocación de recursos)
  - d) Devaluación de la moneda (reducción importac.)
  - e) Mayor liberalización economía (reducción aranc.)
- EFFECTOS CORTO PLAZO: 1º Contracción del consumo => caída de la producción y en mediano plazo cae el (sistema estructural de la empresa)

E.

## G.A.T.T.

- 1946 Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo- Carta de la Habana
- 1947 Vigencia Art. 17 Carta de la Habana. Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio
- 1996 O.M.C. Organización Mundial del Comercio

E. Sbriglio

## NIVELES DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

- ACUERDO COMERCIO PREFERENCIAL
  - Reducción Aranceles de Importación entre 2 o más países
  - Vigencia Arancel de cada país hacia otros países.
- ZONA DE LIBRE COMERCIO
  - Eliminación total de aranceles de importación de países miembros
  - Eliminación Total de Barreras Para-Arancelarias.
- UNIÓN ADUANERA
  - Es una Zona de Libre Comercio, donde además los países establecen un ARANCEL EXTERNO COMÚN.

E. Sbriglio

## NIVELES DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA (Cont.1)

- MERCADO COMÚN
  - A los beneficios de la Unión Aduanera se le agrega:
    - Libre circulación de todos los FACTORES DE LA PRODUCCIÓN.
  - b) Coordinación de Políticas MACRO-ECONÓMICAS
- UNIÓN ECONÓMICA
  - a) Unificación de Políticas Monetarias (Moneda Común)
  - b) Organismos SUPRA NACIONALES

E. Sbriglio

## MERCOSUR

- Mercado Común del Sur MERCOSUR, creado por el Tratado Constitutivo de Asunción el 26 de marzo de 1991 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
- Su objetivo apunta a crear bases ideales que permitan el desarrollo económico de la región mediante su integración, en base a políticas económicas coordinadas

E. Sbriglio

## MERCOSUR-FUNCIONAMIENTO

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países miembros.
- Establecimiento de un Arancel Externo Común.
- La adopción de una Política Comercial Común ante terceros países.

E. Sbriglio

## MERCOSUR-FUNCIONAMIENTO (Cont. 1)

- La instrumentación de Políticas Macroeconómicas y Sectoriales Coordinadas.
- La armonización de las Legislaciones Nacionales, para Afianzar la Integración

E. Sbriglio

## MERCOSUR - AVANCES

- Rebajas arancelarias progresivas y automáticas
- Eliminación progresiva de restricciones no arancelarias
- Mercaderías consideradas sensibles
- No existen gravámenes aduaneros
- Arancel Externo Común, debió entrar en plena vigencia en el año 2001

E. Sbriglio

## TERMINOLOGÍA

### QUÉ SON LOS INCOTERMS?

Son normas internacionales cuya finalidad es unificar los criterios de interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de comercio internacional

E. Sbriglio

## INCOTERMS

- Simplifica el Comercio Internacional
- Distintas posturas de un Contrato
- Modo y Momento de la entrega
- Gastos y Responsabilidades
- Gastos Incluidos en el precio
- Se identifican por siglas en inglés

E. Sbriglio

## TERMINOLOGÍA

### PRINCIPALES CLÁUSULAS DE LOS CONTRATOS

EX WORK	→	En Fábrica
F.A.S.	→	<i>Free Along Side</i> -Franco al Costado
F.O.B.	→	<i>Free on Board</i> - Franco a Bordo
C.&F.	→	<i>Cost and Freight</i> - Costo y Flete
C.I.F.	→	<i>Cost, Insurance and Freight</i> - Costo, Seguro y Flete

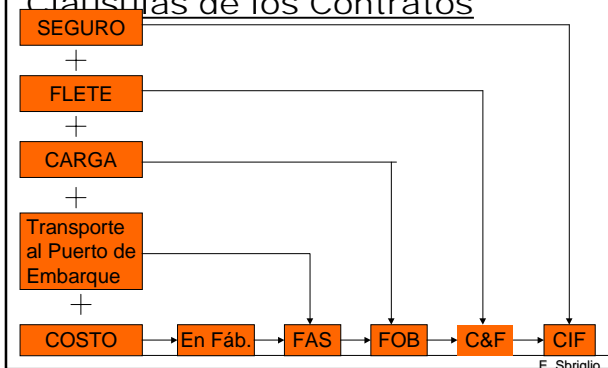
E. Sbriglio

## INCOTERMS 2000

Siglas	Emb.	Carga Depós.	Transp. Origen	Trámite Aduana	Seguro Intern.	Transp. Intern.	Trámite Destino	Transp. Destino
Ex Works En Fab.	V	C	C	C	C	C	C	C
F.A.S Libre al Costado	V	V	V	V	C	C	C	C
F.O.B. Libre a Bordo	V	V	V	V	C	C	C	C
CFR Costo y Flete	V	V	V	V	C	V	C	C
CIF Costo,Seg. Flete	V	V	V	V	V	V	C	C

E. Sbriglio

### Como se Integran las Principales Cláusulas de los Contratos



E. Sbriglio

## Inco Terms 2000

Las Inco Terms han sido agrupadas en 4 diferentes categorías:

- **"E-Terms"** significa que el vendedor cumple con su obligación cuando entrega y pone a disposición del comprador la mercadería desde su fábrica o depósito. No es responsable por cargar la mercadería en el transporte provisto por el comprador al menos que así se establezca.
- **"F-Terms"** significa que el vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería al transportista contratado por el comprador, ya sea al costado o a bordo del mismo, según sea la modalidad FAS o FOB.

E.

## Inco Terms 2000

- **"C-Terms"** significa que el vendedor cumple con su obligación cuando contrata el transporte pero sin asumir el riesgo de pérdida ni daño de la mercadería o costos adicionales debido a eventos que ocurren después del embarque. Ej: CIF, CFR, etc.
- **"D-Terms"** significa que el vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería efectivamente en el país del comprador, asumiendo todos los costos y riesgos necesarios para ese fin. Ej.: DAF, DES, DDU, DDP.

Sbriglio

E.

## Significado

A continuación se detallan las principales Inco Terms:

- **Ex-Works** significa que el vendedor cumple con su obligación cuando ha hecho o puesto la mercadería disponible para el comprador desde la fábrica. En particular no es responsable por la carga de la misma en el transporte provisto por el comprador al menos que quede establecido. El comprador se hace cargo de todos los gastos y riesgos relacionados en llevar la mercadería desde la fábrica del vendedor hasta el destino deseado.
- **FAS (Free Alongside Ship)** significa que el vendedor cumple con su obligación de cuando entrega la mercadería con los derechos pagados, al costado del barco en el puerto mencionado. El comprador tiene que hacerse cargo de todos los costos y riesgos por la mercadería desde ese momento.

E. Sbriglio

## Significado

- **FCA (Free Carrier)** significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercadería a disposición del transportista designado por el comprador en el lugar estipulado por el mismo.
- **FOB (Free on Board)** significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercadería ha pasado sobre la cubierta del buque en el puerto mencionado en el contrato de compraventa. El comprador asume todos los riesgos desde ese momento.
- **CFR (Cost and Freight)** significa que el vendedor debe pagar los costos y el transporte necesario para llevar la mercadería al puerto de destino, pero todos los riesgos de pérdida o daño se le transfieren al comprador cuando la mercadería pasa la cubierta del buque en el puerto de embarque.

E. Sbriglio

## Significado

- **CIF (Cost, Insurance and Freight)** significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que en el CFR, pero con la adición de procurar un seguro marítimo por la mercadería contra los riesgos de pérdida o robo durante el viaje, costos estos que son asumidos por comprador. El vendedor contrata el seguro y paga por la prima del mismo.
- **DAF (Delivery at Frontier)** significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercadería ha sido puesta a disposición del comprador en la frontera en el lugar y fecha establecido pero antes de la aduana de ese país. Es de vital importancia que la frontera sea determinada claramente en el contrato.

E.

## IMPORTANCIA

### *Por qué son importantes los términos comerciales?*

Los términos comerciales son elementos claves para los contratos de venta internacional, ya que indican a las partes que hacer respecto a:

- Transporte de la mercadería del vendedor al comprador.
- Claridad en las operaciones de exportación e importación.
- Explican también la división de costos y riesgos entre las partes.

E. Sbriglio

## Los Cuatro Grupos de Inco Terms

Importantes diferencias entre los contratos de arriba y los de embarque:

- Es necesario destacar la diferencia vital entre los "D-Terms" y los otros términos comerciales respecto a la determinación del punto crítico cuando el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega. Sólo con los "D-Terms" la obligación de entrega del vendedor se extiende en el país de destino. Bajo los otros términos, esa obligación se cumple en su propio país, ya sea poniendo la mercadería a disposición del comprador desde la fábrica o entregándola al transportista para embarcar.
- Los "D-Terms" transforman un contrato de venta en *contrato de arribo* y los "F-Terms" o "C-Terms" lo transforman en un *contrato de embarque*.

E. Sbriglio

## Diferencias

- Es importante notar que la obligación del vendedor de contratar el transporte y pagar por él no extiende su obligación de entrega hasta el punto de destino. Por el contrario el riesgo de pérdida o daño de la mercadería pasa al punto de entrega y el seguro será para beneficio del comprador, quien tiene que asumir el riesgo después del punto de entrega.
- Los "C-Terms", extendiendo la obligación con respecto a los costos de transporte y seguro respectivamente, hacen necesario considerar dos puntos críticos:
  - uno por la división de riesgos
  - otro por la división de costos

E. Sbriglio

## Diferencias (Cont. 1)

- Un vendedor habiendo vendido su mercadería bajo los "C-Terms" es considerado que ha cumplido su obligación de entrega aún si algo le pasara a la mercadería después del puerto de embarque, mientras que el vendedor habiendo vendido la mercadería bajo los "D-Terms" no ha cumplido su obligación en similares circunstancias.
- Consecuentemente si la mercadería se pierde o es accidentalmente dañada después del embarque pero antes que la mercadería haya arribado al puerto de destino acordado, el vendedor habiendo vendido la mercadería bajo los "D-Terms" no ha cumplido su parte y puede ser intimado a hacerlo. Tendrá que proveer mercadería en reemplazo por aquellas dañadas o perdidas.

E. Sbriglio

### Obligaciones del vendedor y comprador

El <b>VENDEDOR</b> debe:	El <b>COMPRADOR</b> debe:
■ proveer la mercadería de acuerdo al contrato	■ pagar el precio
■ licencias y autorizaciones	■ licencias
■ contratar el transporte y seguro	■ contratar el transporte
■ entregar	■ recibir la entrega
■ transferir los riesgos	■ transferir los riesgos
■ dividir los costos	■ división de costos
■ probar la entrega mediante los doc. de transporte.	■ probar la entrega
■ chequeo, packaging	■ inspección de la merc.
■ otras obligaciones	■ otras obligaciones

### Inco Terms y el Contrato de Venta

#### **Que dicen los términos comerciales?**

- Constituyen sólo una parte del contrato de venta.
- Mientras que el contrato de venta determina la cantidad y calidad y precio de la mercadería, los términos comerciales tratan con las cuestiones relacionadas a la entrega de la mercadería.
- No es suficiente que el contrato de venta haga referencia a los términos comerciales como FOB o FAS, desde que esos términos sólo indican que la mercadería debería ser entregada de una manera tradicional y que ciertos costos deberían ser pagados por el vendedor o comprador.

### CONTRATO DE VENTA

#### **Las partes contratantes necesitan saber más sobre:**

- quien debe pagar los costos de carga y de descarga.
- como deberían ser divididos los riesgos de pérdida y daños entre los contratantes, y consecuentemente
- quien debería sacar el seguro como protección contra estos riesgos.

#### **Quando aplicar los Inco Terms?**

- Los Incoterms no entran en el contrato de venta automáticamente en la misma manera que una ley nacional o internacional, en algunos casos deben ser incorporados en el contrato de compraventa.
- en el contrato de venta entre partes de diferentes regiones del mundo es recomendable que las menciones a las Incoterms sean específicas para evitar discrepancias.

### Brochure 325

#### **Reglas uniformes para la Garantía de Propuesta, Ejecución y Devolución de "Garantía de Contrato".**

##### ■ **Art.1 Aplicación**

Se aplica a todas las garantías, fianza o indemnización que exprese que está sujeta al Brochure 325 de la CCI y son válidas para todas las partes, salvo que se estipule lo contrario.

##### ■ **Art. 2 Definiciones**

- "garantía de propuesta" sig. una garantía otorgada por un banco o cia de seguro u otra parte solicitada por el oferente (instructing party) a una parte que llama a concurso (el comitente) por medio de la cual el garante se compromete por incumplimiento del oferente de las obligaciones que resulten de la presentación de la propuesta, a realizar el pago "al comitente" dentro de una suma estipulada.

E. Sbriglio

### Brochure 325 (Cont. I)

- "garantía de ejecución" sig. una garantía otorgada por un banco o cia de seguros (el garante) a pedido del proveedor de bs. o ss. (el oferente) u otorgada por instrucción del banco a un comprador o a un empleador (el comitente) por la cual el garante se compromete en el caso de incumplimiento por parte del oferente del contrato entre el oferente y el comitente (el contrato) a realizar el pago al comitente dentro de los límites de dinero estipulados o para convenir la ejecución del contrato.

##### ■ **Art. 3: Responsabilidad del Garante ante el Comitente**

- el garante es responsable ante el comitente sólo según los términos y reglas especificadas y h/ una suma deter.
- el grado de responsabilidad no será reducido en virtud de una ejecución parcial del contrato, salvo especificación.
- el garante sólo puede contar con la defensa estipulada.

E. Sbriglio

### Brochure 325 (Cont. II)

##### ■ **Art. 4 : Plazo de Vencimiento**

Si la garantía no especifica una última fecha en la que el garante debe recibir un reclamo, dicha fecha debe ser:

garantía de propuesta: 6 meses a partir de la fecha de garantía.

garantía de ejecución y devolución: 6 meses a partir de la fecha especificada para entrega , devolución y/o ejecución.

##### ■ **Art. 5 : Vencimiento de la Garantía**

Si el garante no recibe reclamos en o antes de la fecha de vencimiento o si cualquier reclamo que surja de la garantía se ha cumplido satisfactoriamente, deja de ser válida.

##### ■ **Art. 6 : Devolución de la Garantía**

Cuando una garantía deja de ser válida según sus propios términos, la retención de los documentos no da ningún derecho sobre el comitente y se debe devolver el docum.

E. Sbriglio

### Brochure 325 (Cont.III)

■ **Art. 8 : Reclamos**

- 1) Un reclamo bajo garantía debe hacerse por escrito o por cable, telegrama o telex para que lo reciba el garante antes de la fecha de vencimiento especificada en la garantía.
- 2) Un reclamo no será aceptado a menos que esté respaldado por la documentación especificada y presentada en un período posterior a la recepción del reclamo.

■ **Art. 9 : Documentación para respaldar un reclamo**

Si una garantía no especifica la documentación a presentarse para respaldar un reclamo, se debe presentar, en el caso de una garantía de propuesta, su declaración de que la propuesta ha sido aceptada y que el oferente no ha firmado el contrato o no ha presentado las garantías. En el caso de una garantía de ejecución o devolución, ya sea la decisión de la corte o el fallo que justifique el reclamo.

E. Sbriglio

### Brochure 325 (Cont.IV)

■ **Art. 10 : Ley Aplicable**

Si una garantía no indica la ley por la cual debe regirse, la ley aplicable es aquella del lugar de trabajo del garante, si tiene más de un trabajo, la ley aplicable es aquella de la sucursal que emitió la garantía.

■ **Art. 11 : Solución de Divergencias**

- 1) Cualquier divergencia por la garantía debe llevarse a arbitraje por acuerdo entre el garante y el comitente, ya sea según las Reglas de la Corte de Arbitraje de la CCI.
- 2) Si el garante y el comitente no han acordado el arbitraje o la jurisdicción de una corte específica, cualquier divergencia entre ellos, relacionada con la garantía debe ser resuelta por la corte competente del país del lugar de trabajo del garante (su lugar principal) o por la corte del país de la sucursal que emitió la garantía.

E. Sbriglio

## COBRANZAS

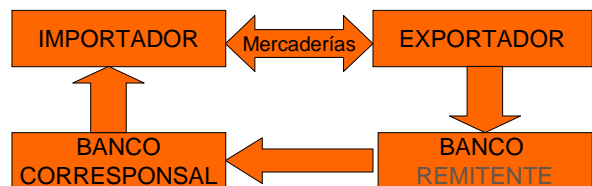
### DEFINICIÓN

Operación comercial mediante la cual un banco remitente actuando por cuenta, orden y riesgo de un cliente (exportador), tramita el cobro de valores ante un deudor (importador), a través de otro banco, sin otro compromiso o responsabilidad que ejecutar las instrucciones de su cliente.

E. Sbriglio

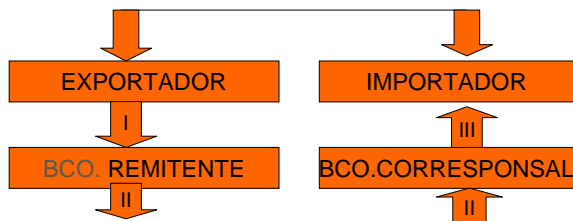
## COBRANZAS

### PARTES INTERVINIENTES



E. Sbriglio

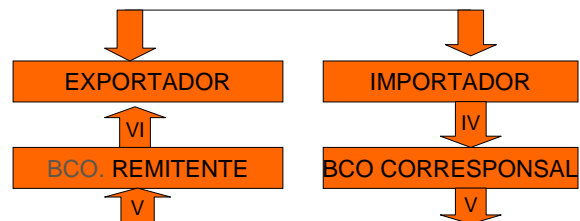
## UTILIZACIÓN



- I.- El exportador presenta doc. al Bco. Remitente
- II.- Envía la documentación al Bco. Corresponsal
- III.- Se presenta document. al Importador-Aceptación

E. Sbriglio

## LIQUIDACIÓN



- IV.- El Importador realiza el pago al Bco Corresponsal
- V.- El Bco Corresponsal reembolsa al Bco Remitente
- VI.- El Banco Remitente le paga al Exportador

E. Sbriglio

## COBRANZAS

### RESPONSABILIDAD DE LAS ENTIDADES

- Deben actuar según las instrucciones dadas en la orden de cobro
- Deben verificar la correspondencia entre los documentos recibidos y los indicados en la orden de cobro
- NO tienen obligación adicional de examinar los documentos

E. Sbriglio

## COBRANZAS - Clasificación

- POR SU OPORTUNIDAD DE PAGO
  - A la Vista
  - b) A Plazo
- POR SU SEGURIDAD Y GARANTÍA
  - Con Aval
  - Sin Aval
- POR SUS RECAUDOS LEGALES
  - Con Protesto
  - Sin Protesto
- POR SU FORMA DE REEMBOLSO
  - Directo
  - Indirecto

E. Sbriglio

## ORDEN DE PAGO

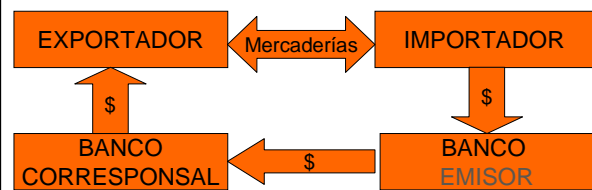
### DEFINICIÓN

*Transferencia de fondos que un ordenante efectúa a favor de un beneficiario o destinatario a través de una institución bancaria*

E. Sbriglio

## ORDEN DE PAGO

### PARTES INTERVINIENTES



E. Sbriglio

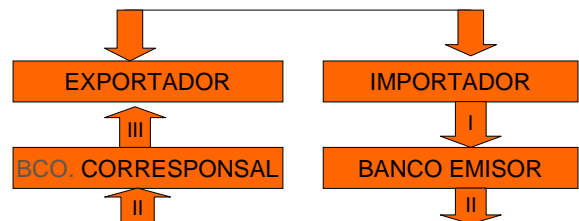
## ORDEN DE PAGO

### ETAPAS



E. Sbriglio

## ORDEN DE PAGO



- I.- Solicitud de Apertura
- II.- Comunicación de Apertura
- III.- Notificación y Liquidación ó Devolución

E. Sbriglio

**ORDEN DE PAGO - Clasificación**

**POR SU FORMA DE EMISIÓN:**

- Orden de Pago Telegráfica
- Orden de Pago Postal

**POR SU SEGURIDAD Y GARANTÍA:**

- Orden de Pago Revocable
- Orden de Pago Irrevocable

**POR SU UTILIZACIÓN:**

- Orden de Pago Transferible
- Orden de Pago Intransferible

E. Sbriglio

**O.P. CLASIFICACIÓN (cont.I)**

**POR SU NATURALEZA Y ESENCIA:**

- Orden de Pago Simple
- Orden de Pago Condicionada
- Orden de Pago Documentaria

**POR SU FORMA DE PAGO:**

- Orden de Pago Divisible
- Orden de Pago No divisible

**POR SU OPORTUNIDAD DE COBRO:**

- Orden de Pago Anticipada
- Orden de Pago a Posteriori

E. Sbriglio

**CRÉDITO DOCUMENTARIO**

**DEFINICIÓN**

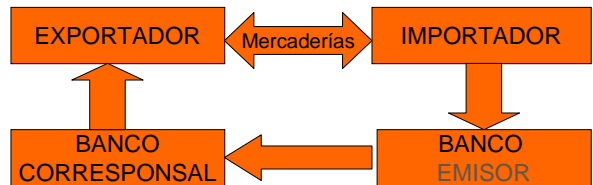
*Título comercial por el cual el Banco Emisor, actuando por cuenta y orden de un importador, se compromete a pagar o hacer pagar por medio de otro banco a un exportador*

Reglados por la BROCHURE 500 de la Cámara de Comercio Internacional

E. Sbriglio

**CREDITO DOCUMENTARIO**

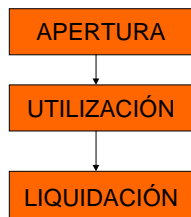
**PARTES INTERVINIENTES**



E. Sbriglio

**CREDITO DOCUMENTARIO**

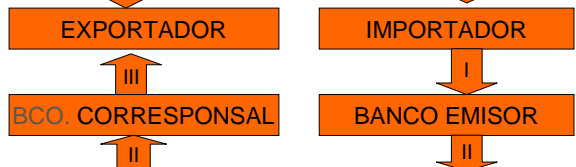
**ETAPAS**



E. Sbriglio

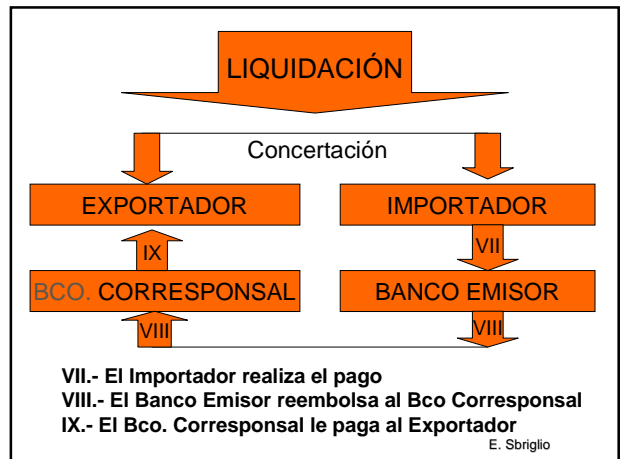
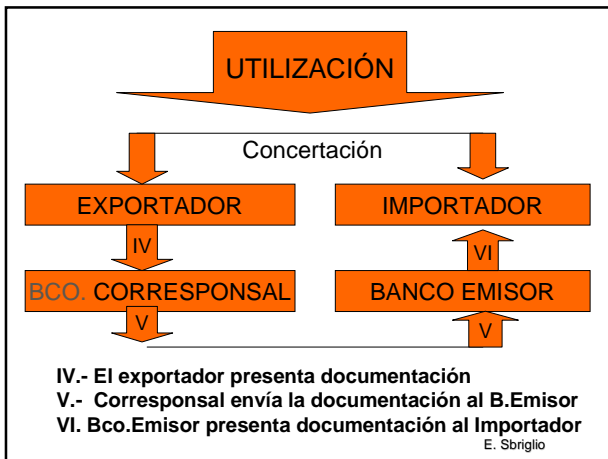
**APERTURA**

**Concertación**



- I. - Solicitud de Apertura
- II. - Apertura
- III.- Notificación

E. Sbriglio



**CREDITOS DOCUMENTARIOS**

**CLASIFICACION**

**POR SU NOTIFICACION:**  
 Telegráfico  
 Aéreo

**POR SU SEGURIDAD Y GARANTÍA:**  
 Revocable                      Confirmado  
 Irrevocable                    No Confirmado

**POR SU UTILIZACIÓN:**  
 Transferible                    Back to Back  
 Intransferible                 Rotativo

E. Sbriglio

**CLASIFICACIÓN (cont. I)**

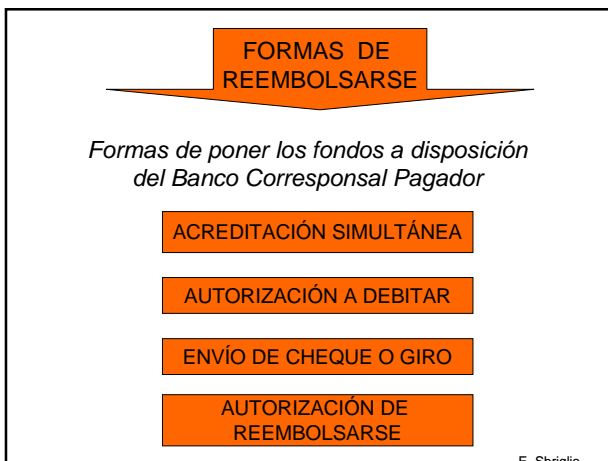
**POR SU NEGOCIABILIDAD:**  
 Restringido  
 No restringido

**POR SU DIVISIBILIDAD:**  
 Divisible  
 No divisible

**POR SU OPORTUNIDAD DE COBRO:**  
 A la vista  
 Pago diferido  
 De financiamiento/ packing credit: cláusula verde y roja

**POR EL LUGAR DONDE SEA PAGADERO EL CREDITO:**  
 En las cajas del corresponsal  
 En las cajas del emisor

E. Sbriglio



*Documentos más Usuales en Comercio Exterior*

E. Sbriglio

<b>Exportador</b>	<b>Relativos a la Mercadería</b>	<b>Relativos a</b>
<b>Riegos</b>	- <b>Certificado de Calidad</b>	- <b>Póliza de</b>
<b>Nota Oferta Seguro</b>	(Org.Priv.Int.) Bureau Veritas, SGS	<b>Internacional</b>
<b>Cotización</b>	- <b>Certificado de Origen</b> (Cámaras Empresarias Privadas)	(Cía. de Seguro Internacional)
- <b>Fact. Proforma</b>	- <b>Certificado de Peso y Romaneo</b>	
- <b>Fact. Comercial</b>	- <b>Lista de Empaque</b>	
	- <b>Certificados Sanitarios:</b> SENASA (Servicio Nac.de Sanidad Animal y Vegetal)	
	- <b>Certificados de Análisis</b> INV (Instituto Nacional de Vitivinicultura): <i>vinos y mosto</i> DNQ (Dirección Nacional de Química): <i>conservas.</i>	
<b>Documentos Relativos al Transporte</b>		
- <b>MIC/DTA (Manifiesto Int. Carga)</b>		
- <b>Conocimiento de Embarque</b>		
- <b>Guía Aérea</b>		

F. Sbriglia

## **A) CONFECCIONADOS POR EL EXPORTADOR**

### **NOTA DE OFERTA COTIZACIÓN**

Es confeccionada y cursada por el exportador y dirigida al comprador potencial y reúne las condiciones de la oferta.

- Requiere la mayor claridad y exactitud de términos y condiciones. Debe contener:
  - Fecha de Emisión
  - Nombre y Domicilio de la firma que cotiza
  - Designación del producto
  - Precio unitario y moneda en que se cotiza
  - Forma de cotización (FOB, CIF,etc), puerto de embarque
  - Forma y plazo de pago, entrega y transporte
  - Tiempo de mantenimiento de la oferta

F. Sbriglia

### **NOTA DE OFERTA COTIZACIÓN**

- Origen de la mercadería
- Plazo y forma (parcial o total) de entrega, a partir de la recepción de la Carta de Crédito, en orden.
- Puerto de desembarque y medio de transporte.
- Por cuenta de quien serán los gastos de: aviso, confirmación y negociación de la CCD.
- Es costumbre que, con la *Oferta-Cotización*, se envíen muestras, catálogos y/o folletos del producto, para una mejor evaluación de la oferta por parte del interesado.
- Tenga en cuenta que vender a distancia es difícil y el interesado necesita tener a mano la mayor información para decidir.

F. Sbriglia

### **FACTURA PRO FORMA**

Confeccionada por el exportador, con información precisa de la operación a concretarse. Debe contener:

- Detalle de la mercadería, objeto de la transacción (calidad, cantidad, precio total)
- Forma de pago
- Plazo de entrega
- Forma de facturación(FOB, CIF, etc).
- Origen de la mercadería.
- Puerto de embarque y desembarque
- Embalajes, marcas, etc. de cómo se enviará la merc.
- Debe indicar "Proforma" en forma clara. No va numerada ni firmada y es aconsejable introducir cláusulas restrictivas respecto a duración de la oferta.
- Sirve en gran medida de base al documento de pago.

F. Sbriglia

### **FACTURA COMERCIAL**

- Confeccionada por el exportador en papel membretado una vez concretada la venta.
- Contiene todos los datos de la factura pro forma y además:
  - Tipo de embalajes, marcas y número de bultos; peso neto y bruto.
  - Precio unitario y total y valor cotizado (FOB, CIF, etc.)
  - Gastos que incluye (flete pago, etc.)
  - Discriminar flete y seguro si la venta se realiza "CIF".
- Se extienden por un valor no mayor al de la CCD y deben coincidir todos los datos con la CCD.
- Va a nombre del ordenante de la CCD, salvo instrucciones
- Debe hacer referencia a la CCD, su número y fecha
- No es necesaria que se firme, pero es conveniente.
- La Factura instrumenta la operación de compra-venta y que el vendedor recibe con el Conocimiento de Embarque y demás documentos para el despacho de la mercadería.

F. Sbriglia

## **B) DOCUMENTOS RELATIVOS A LA MERCADERÍA**

### **CERTIFICADO DE CALIDAD**

- Lo extienden las compañías privadas especializadas en análisis y control de calidad.
- Hace referencia a controles a que ha sido sometida la mercadería.

### **CERTIFICADO DE ANÁLISIS**

- Otorgado por al autoridad competente de Laboratorios Oficiales o Institutos Privados reconocidos.
- Se refiere al análisis efectuado sobre la mercadería.
- Generalmente se trata de productos químicos o alimenticios.
- Debe tener fecha inmediata anterior al embarque.

F. Sbriglia

### **CERTIFICADO DE ORIGEN**

- Es el documento en virtud del cual la *Cámara de Comercio o de Exportadores Privadas* certifican que las mercaderías a ser despachadas y detalladas en el mismo son originarias del país exportador.
- En Mendoza es emitido por la *Cámara de Comercio Exterior de Cuyo*.

### **CERTIFICACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN**

- *Se exige cuando la mercadería es procedente de una zona franca, expedido por la aduana del país de procedencia*

### **CERTIFICADO SANITARIO**

Es extendido, sellado y firmado por un profesional de la entidad sanitaria competente, donde consta que el producto está libre de virus, enfermedades y gérmenes.

- Es común solicitarlo para frutas, verduras y carnes.

F. Sbriglio

### **CERTIFICADO DE FABRICACIÓN**

- Se extiende en relación con productos manufacturados donde consta, que el exportador ha sido el real fabricante.

### **NOTA DE EMPAQUE (packing list)**

- Confeccionada por el exportador. Detalla la cantidad de mercadería contenida en cada bulto y es imprescindible para efectuar el despacho y tareas de inspección. Indica la marcación y el peso neto y bruto de cada bulto.

### **NOTA DE ROMANEO**

- Registra contenido y peso de los distintos bultos, medidas y volúmenes.
- A diferencia de la anterior, se agrega el contenido de cada bulto en lo que se refiere a la descripción y cantidad.

F. Sbriglio

## **C) DOCUMENTOS RELATIVOS AL TRANSPORTE**

### **RECIBO A BORDO**

Recibo provisorio que atestigua que el exportador ha efectuado el embarque y posteriormente se canjea por el "Conocimiento de Embarque" cuando la compañía transportista lo tiene preparado.

F. Sbriglio

### **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

Es confeccionado por la Cia. Naviera, su Agente Marítimo o Capitán, donde consta el recibo de la mercadería para ser transportada a destino. Cumple una triple función:

- Es recibo de la mercadería por parte de la Cia. Transportista, puede ser de embarque a bordo o mercadería para embarque (recepción para ser embarcada). Se denomina LIMPIO cuando la Cia. no hace objeciones al estado de la mercadería, envases y embalajes, si no emitirá un Conocimiento SUCIO.
- Prueba la existencia de un Contrato de Transporte donde constan las condiciones del mismo. Puede ser flete pagado (Pre-Paid) o pagado en Destino (To Collect)
- Es Título de Propiedad transmisible de la mercadería y permite a su tenedor, reclamar la entrega de la misma.

F. Sbriglio

### **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (cont. I)**

- Los Conocimientos se entregan por "Juegos Completos", que constan de dos o tres copias negociables más el número de copias no negociables que solicite el exportador a pedido del importador.
- Estos documentos pueden emitirse:
  - **A la orden o en blanco:** la propiedad de la mercadería es de su tenedor, pudiéndolo transferir por simple endoso. Son "negociables".
  - **Nominativos:** a favor de algún titular y del cual sólo se acepta el endoso ante la Aduana para el despacho. Son "no negociables".
  - **En consignación:** Sólo pueden transferirse mediante el instrumento jurídico de la cesión, pero no por simple endoso.
- Salvo excepciones, en los créditos abiertos por bancos se exige que el Conocimiento de Embarque contenga la siguiente leyenda: "Juego completo de Conocimiento de Embarque a bordo,, sin observación"

F. Sbriglio

### **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (cont. II)**

- "Juego Completo": significa que el beneficiario deberá entregar al Banco Pagador todos los ejemplares originales del Conocimiento.
- "A bordo": debe figurar impreso en el conocimiento, en sello o inscripción, e indica que las mercaderías que ampara el Conocimiento han sido recibidas efectivamente.
- "Sin observación": el Conocimiento no deberá contener ninguna observación referente al mal estado de la mercadería, embalaje o envases deficientes o cualquier otra indicación semejante. Debe ser "limpio" de observaciones.
- "Notifiquen a": Esta condición impone a la Cia Naviera la obligación de notificar al importador sobre la llegada del buque. Permite que tenga conocimiento de esto aún cuando el Banco no hubiera recibido los documentos.

F. Sbriglio

### GUÍA AÉREA

- Este documento lo extienden la Compañías de Aeronavegación y es el instrumento representativo de la carga y seguro de la mercadería.
- Es el equivalente al Conocimiento de Embarque del transporte marítimo.

### CARTA DE PORTE

- Es el documento que confeccionan las Compañías Cargadoras que utilizan la vía terrestre, ya sea por ferrocarril o en camión, donde consta la recepción de la mercadería para trasladarla a un punto determinado

F. Sbriglia

## D) DOCUMENTOS RELATIVOS A LOS RIESGOS DEL TRANSPORTE

### PÓLIZA DE SEGURO

- Es el certificado emitido por una Cia. de Seguros local para el caso que de la mercadería haya sido vendida con el seguro contratado en el país de procedencia, en el que se declara que la mercadería mencionada en la póliza ha sido asegurada contra todos los riesgos solicitados en la CCD.
- Casi siempre se asegura por el valor total de la mercadería más un 10% para cubrir una eventual pérdida de utilidad.
- Además como el beneficiario ya cobra con sólo presentar los documentos de embarque, debe ceder sus derechos al comprador para la eventualidad de que se produzca el siniestro, en consecuencia, debe endosar la póliza si no se indica expresamente que los derechos se han cedidos a fulano de tal.

F. Sbriglia

## Secuencia Aduanera de Importación - Exportación



F. Sbriglia

## REGIMEN GENERAL DE EXPORTACIÓN

- DESTINACIÓN DEFINITIVA DE EXPORTACIÓN PARA CONSUMO
- DESTINACIÓN SUSPENSIVA DE EXPORTACIÓN PARA CONSUMO

F. Sbriglia

## EXPORTACIÓN DESTINACIÓN DEFINITIVA

- Art.331 C.A.: ES EL EGRESO DE LA MERCADERÍA DEL TERRITORIO ADUANERO CON DESTINO AL EXTERIOR POR TIEMPO INDETERMINADO CUALESQUIERA SEA SU FINALIDAD.
- LA SOLICITUD SE FORMALIZA MEDIANTE **PERMISO DE EMBARQUE** SE DEBE CONSIGNAR:
  - LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
  - NATURALEZA
  - CALIDAD Y CANTIDAD
  - PESO
  - PRECIO
  - DESTINO, ETC.

F. Sbriglia

## EXPORTACIÓN DESTINACIÓN SUSPENSIVA

- EXPORTACIÓN TEMPORARIA** Se autoriza la exportación de una mercadería con una FINALIDAD Y PLAZO DETERMINADO, con la obligación de su reimportación a consumo.
- TRANSITO DE EXPORTACIÓN** Permite la libre circulación de una mercadería sometida a una destinación en una aduana. Se ha establecido un plazo máximo de 30 días para cumplimentar el tránsito.

F. Sbriglia

## EXPORTACIÓN DESTINACIÓN SUSPENSIVA

- **DE REMOVIDO:** Permite que una mercadería pueda salir del territorio aduanero para ser transportada a otro lugar del mismo territorio, sin escala en un ámbito terrestre no sometido a la soberanía nacional.

F. Sbriglia

## REGIMEN GENERAL DE IMPORTACIÓN

- DESTINACIÓN **DEFINITIVA** DE IMPORTACIÓN PARA CONSUMO
- DESTINACIÓN **SUSPENSIVA** DE IMPORTACIÓN PARA CONSUMO

F. Sbriglia

## IMPORTACIÓN DESTINACIÓN DEFINITIVA

- Art. 233 C.A.: ES EL INGRESO DE UNA MERCADERÍA AL TERRITORIO ADUANERO POR TIEMPO INDETERMINADO CUALESQUIERA SEA SU FINALIDAD.
- LA SOLICITUD SE FORMALIZA MEDIANTE **DESPACHO DE IMPORTACIÓN PARA CONSUMO** (DATOS DEL IMP. Y EXP., DE LA MERCADERÍA Y DEL TRANSPORTE)
- - **DOCUMENTACIÓN**
  - CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, GUÍA AÉREA, CARTA DE PORTE
  - FACTURA COMERCIAL
  - PACKING LIST (LISTA DE EMPAQUE)
  - SEGURO
  - CERTIFICADO DE ORIGEN, ETC.

F. Sbriglia

## IMPORTACIÓN DESTINACIÓN SUSPENSIVA

- **IMPORTACIÓN TEMPORARIA** Se autoriza la importación de una mercadería con una FINALIDAD Y PLAZO DETERMINADO, con la obligación de su reexportación a consumo.
- **TRANSITO DE EXPORTACIÓN** Las mercaderías, careciendo de libre circulación en el territorio, son transportadas desde la aduana de entrada hasta una aduana de salida o una aduana de interior.

F. Sbriglia

## IMPORTACIÓN DESTINACIÓN SUSPENSIVA

- **DEPÓSITO DE ALMACENAMIENTO:** El importador dispone de un plazo determinado para efectuar una destinación definitiva o bien una nueva destinación suspensiva de importación temporaria.

F. Sbriglia

## Estímulos Vigentes a las Exportaciones

### ■ **Estímulos Financieros:**

- Prefinanciación de Exportaciones
- Financiación de Exportaciones

### ■ **Estímulos Impositivos**

- Devolución del I.V.A. (Art. 43 Ley I.V.A.)
  - Acreditación en la cuenta personal
  - Devolución previa inspección de la DGI (45-60 días).
  - Transferencia a otro contribuyente

### ■ **Estímulos Aduaneros**

- Draw - Back
- Reintegros:
  - por Puertos Patagónicos
  - por Embalaje (frutas frescas)
  - por Planta Llave en Mano

F. Sbriglia

## Estímulos Financieros

El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) es una entidad financiera de segundo grado creada por el Estado Argentino como instrumento de su política comercial externa, que tiene en vigencia diversas líneas de crédito para financiar el comercio exterior. A estos créditos se accede a través de los bancos comerciales que son elegibles para operar.

A continuación se describen las disposiciones crediticias.

- **Régimen de Financiación Destinado a la Promoción Comercial y Difusión de Bienes y Servicios Argentinos en el Exterior.**
- **Prefinanciación de Exportaciones**
- **Régimen de Financiación para Exportaciones Argentinas**
- **Financiamiento del Aporte Argentino p/la constitución y el desarrollo de nuevas sociedades en el MERCOSUR.**

F. Sbriglio

## Estímulos Financieros

### ■ **Régimen de Financiación a la Promoción Comercial:**

Está destinado a financiar un conjunto de actividades vinculadas a la promoción comercial en el exterior de las exportaciones argentinas. Participación en ferias, exposiciones, misiones comerciales e investigación y desarrollo de nuevos productos para mercados externos.

El financiamiento alcanza hasta el 80% de los gastos incurridos con los siguientes límites:

*Participación en ferias (2 años):* U\$S 50.000

*Misiones Comerciales (2 años):* U\$S 20.000

*Desarrollo de Nuevos Productos (3 años):* U\$S 250.000

La tasa de interés es la pactada con el Banco y podrá ser fija o flotante sobre base LIBOR.

F. Sbriglio

## Estímulos Financieros

### ■ **Prefinanciación de Exportaciones**

Se financia la producción de manufacturas de origen industrial y agropecuario, destinadas a la exportación y la transformación, modernización o incorporación de mercaderías o conjuntos o aparatos de mayor complejidad tecnológica introducidos temporariamente al país con ese objeto.

Se financia hasta el 80% del valor FOB de los bienes a exportar o del monto que se facture en concepto de transformación, modernización, reparación o incorporación de mercaderías.

**Máximo:** U\$S 5.000.000

**Plazo:** 180 días

**Interés:** Fija o flotante sobre base LIBOR

F. Sbriglio

## Estímulos Financieros

### ■ **Régimen de Financiación p/ Exportaciones Argentinas**

Financia exportaciones de bienes de capital, determinados bienes intermedios y proyectos que incluyan plantas industriales que se contraten con la condición de ser entregadas "llave en mano".

*Bienes de Capital:* hasta el 85% del FOB hasta 5 años.

*Bienes Intermedios:* hasta el 80% del FOB hasta 2 años

*Plantas Industriales:* hasta el 90% del FOB hasta 8.5 años

La tasa de interés es la que pacten libremente entre el beneficiario y la entidad financiera. Podrá ser fija o flotante con base LIBOR.

F. Sbriglio

## Estímulos Financieros

### ■ **Financiamiento del Aporte Argentino p/ la constitución y el desarrollo de nuevas sociedades en el MERCOSUR.**

Se financia el aporte argentino, constituido por bienes de capital de trabajo, destinado a la constitución y al desarrollo de nuevas sociedades que se constituyan en el país o en cualquiera de los Estados Miembros del MERCOSUR.

**Beneficiarios:** personas físicas o jurídicas con domicilio real en la Rca. Argentina, cuya participación en la sociedad no deberá ser inferior al 20% del capital.

**Financiamiento:** hasta el 80% de la participación argentina con un límite de U\$S 5.000.000.

**Plazo:** 8.5 años como máximo (modificado por ingreso de divisas)

**Interés:** libre pactación. Fija o variable sobre base LIBOR.

F. Sbriglio

## Estímulos Financieros

El BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA cuenta con los siguientes regímenes de financiación a las exportaciones:

### ■ **Régimen de Prefinanciación de Exportaciones**

- Sector Agropecuario
- Sector Industrial y Minero

### ■ **Régimen de Financiación de Exportaciones**

- Bienes de Capital
- Bienes de Consumo Masivo
- Bienes en General

### ■ **Régimen de Financiación para la Participación en Ferias y Exposiciones Internacionales.**

F. Sbriglio

## Estímulos Financieros

### ■ Financiación de Exportaciones:

El Banco de la Nación Argentina otorga a los exportadores argentinos la posibilidad de financiar un porcentaje del valor FOB de sus exportaciones de bienes de capital, bienes de consumo durables y/o bienes en general, con el propósito de ayudar a los mismos a mejorar su variable precio mediante el ofrecimiento de una línea crediticia destinada a vender a plazo sus bienes en el exterior.

F. Sbriglia

## Estímulos Impositivos

### DEVOLUCIÓN DEL I.V.A. A LAS EXPORTACIONES

#### **Art.43 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado** (texto ordenado en 1997):

Se devuelve sobre el Valor FOB (exportación) deducido el Valor CIF (importación).

F. Sbriglia

## Estímulos Aduaneros

*El precio de toda mercadería que es objeto de comercialización lleva incorporado, obviamente, los diversos tributos existentes que la gravan. Cuando la comercialización trasciende las fronteras de un país nos hallamos frente a la posibilidad de que se produzca una doble o múltiple incidencia de tributos sobre la misma mercadería; una tributación por parte del país exportador y otra por el país importador.*

F. Sbriglia

## Estímulos Aduaneros

### ■ Reintegro (Devolución de Impuestos)

La doctrina se sustenta en la lógica tributaria que indica que no es razonable que un producto cuyo consumo se realiza fuera del país se lo someta a tributos como si se consumiera internamente. Es decir que no se deben "exportar impuestos".

El **Art. 825 del Código Aduanero** dice que reintegro

*"Es aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso, o bien por los servicios que se hubieran prestado con relación a la mencionada mercadería."*

F. Sbriglia

## Estímulos Vigentes a las Exportaciones

### ESTÍMULOS ADUANEROS

Extra MERCOSUR a partir de junio de 1995.

#### ■ **REINTEGROS**

Decreto 1011/91                      5% A 15%

#### ■ **REINTEGROS PLANTA LLAVE EN MANO**

Decreto 1011/91                      5% A 10%

#### ■ **REINTEGROS POR PUERTOS PATAGONICOS**

Decreto 1006/93                      8% A 11%

F. Sbriglia

## Estímulos Vigentes a las Exportaciones

### ■ **REINTEGRO POR ÁREA ADUANERA ESPECIAL - ZONA FRANCA**

Decreto 882/92

**A.-** Si se exportaran al extranjero, se les dará tratamiento de la legislación general.

**B.-** Si se exportan al Area Franca o al resto del continente, no se concede devolución.

### ■ **REINTEGROS POR EMBALAJES**

Decreto 168/87

Se autoriza a los exportadores de fruta fresca a declarar en forma independiente a las mercaderías de los envases.

F. Sbriglia

## Estímulos Aduaneros

La base sobre la que se aplicará el % de beneficio se determinará sobre uno de los cuatro posibles valores de venta, que oscilan entre el valor FOB (mínimo)

- **Reintegro Adicional por Puertos Patagónicos**  
*La ley 23.018 establece que la exportación de los productos cuyo embarque y respectivo "Cumplido" se realice por los puertos y aduanas ubicados al sur del Río Colorado, gozarán de un reembolso adicional a la exportación por "promoción de puertos patagónicos" siempre que carguen en buques con destino al exterior. Van del 8% al 11%.*

F. Sbriglia

## Estímulos Aduaneros

- **Reintegros por "Contratos Llave en Mano"**

Está circunscripto a las plantas elaboradoras y/o transformadoras de productos industriales bajo la modalidad de "Planta Llave en Mano". Y por esto se entiende tanto a los bienes como a los servicios.

El reembolso será del 10% y las empresas exportadoras deben ser de capital nacional.

Este porcentaje se calculará sobre el valor de los bienes nacionales nuevos sin uso, así como también sobre los servicios y la tecnología de origen nacional.

F. Sbriglia

## Estímulos Aduaneros

- **Draw Back**

El **Art. 820 del Código Aduanero** establece que draw back *"Es aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo siempre que la mercadería se exportare para consumo a título oneroso, luego de haber sido sometida a:*

- *un proceso de elaboración, transformación, combinación, mezcla, reparación o perfeccionamiento.*

*b) que se utilice para acondicionar o envasar otra mercadería que se exporte.*

F. Sbriglia

## TASAS ADUANERAS

- DE ESTADÍSTICA
- DE COMPROBACIÓN DE DESTINO
- DE SERVICIOS EXTRAORDINARIOS
- DE ALMACENAJE

F. Sbriglia

## TRIBUTACIÓN ADUANERA

- Derecho de Importación puede ser: **ESPECÍFICO ó AD VALOREM**
- Tasa de Estadística 0,5%
- Tasa de Comprobación de Destino 0,2 %
- Tasa de Servicios Extraordinarios
- Tasa de Almacenaje
- Derechos Antidumping
- Derechos Compensatorios

F. Sbriglia

## DERECHOS ESPECÍFICOS

- **VENTAJAS**
- Tienen un mayor grado de seguridad
- Evitan controversias entre el órgano recaudador y el contribuyente
- **DESVENTAJAS**
- Se hace difícil elegir el criterio adecuado para calcular el índice del valor de la mercadería.
- No cumplen adecuadamente el fin proteccionista ya que no se contempla la calidad de la mercadería.
- Las modificaciones del índice de valor de la mercadería se desactualiza muy rápidamente no produciéndose su actualización con la misma rapidez.
- Difícilmente respetan el principio de igualdad.

F. Sbriglia

## DERECHOS AD VALOREM

- VENTAJAS
- Es más justo
- Cumplen con su fin proteccionista y es más fácil implementar o modificar.
- Automáticamente se contempla la calidad del producto ya que su valor varía de acuerdo a la calidad.
- Facilita la sanción legislativa.
- El sistema Ad Val. dió nacimiento a la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas
- DESVENTAJAS
- Dificultad para establecer el valor exacto de la mercadería.
- Aumenta el grado de controversia entre el organismo recaudador y el contribuyente.

F. Sbriglia

## VALORACIÓN ADUANERA

- Ley 23311 de Valoración, entró en vigencia el 01.01.88 y está en concordancia con lo establecido por el G.A.T.T. Para poder valorar en forma uniforme las mercaderías en Aduana.
- MÉTODOS A APLICARSE PARA VALORAR
- Art. 1 Valor de transacción
- Art. 2 Valor de transacción de mercaderías Idénticas.
- Art. 3 Valor de transacción de mercaderías Similares.
- Art. 5 Método "Deductivo"
- Art. 6 Método del "Valor Reconstruido"
- Art. 7 Método denominado del "Último Recurso"

F. Sbriglia

## CONSIDERACIONES ESENCIALES COSTO DE EXPORTACIÓN

- METODOLOGÍA DE COSTEO (COSTO DIRECTO)
- REGÍMENES DE PROM. DE EXPORTACIONES:  
Admisión Temporal, beneficios tributarios y financieros, promociones gubernamentales, etc.
- ELIMINACIÓN COSTOS MERCADO INTERNO
- COSTOS ESPECÍFICOS DE LA EXPORTACIÓN:  
Packaging especial, fletes, embalajes, despachante, etc
- NORMATIVA TRIBUTARIA NACIONAL
- RELACIÓN CANTIDAD COSTO
- FOB MÁS GASTOS DEL IMPORTADOR

F. Sbriglia

## CÁLCULO DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

- FIJAR UN PRECIO, PARTIENDO DEL COSTO MÁS UNA RENTABILIDAD RAZONABLE, PARA OBTENER UN VALOR FINAL COMPETITIVO.
- ARRIBAR AL PRECIO, EN FUNCIÓN DE LOS PRECIOS EN EL MERCADO INTERNO EN EL PAÍS DESTINATARIO
- OBTENER EL PRECIO DE ACUERDO A LAS COTIZACIONES INTERNACIONALES MÁS REPRESENTATIVAS.

F. Sbriglia

## PRECIO FINAL EN DESTINO

### VALOR FOB MÁS

- Seguro Internacional
  - Flete Internacional
  - Gastos de descarga en destino
  - Derechos y tasas de importación.
  - Gastos de puerto y de despacho aduanero.
  - Flete y seguro hasta depósito del importador.
  - Gastos, impuesto y utilidad del importador.
  - Gastos, impuesto y utilidad del mayorista y/o minorista
- = **PRECIO FINAL AL CONSUMIDOR EN DESTINO**

F. Sbriglia

## EXPORTACIÓN

### PLAN DE MARKETING - EXPORTACIÓN

**"MARKETING ES EL CONJUNTO DE ACTIVIDADES EMPRESARIAS QUE DIRIGE U ORIENTA LA CORRIENTE DE BIENES Y SERVICIOS DE LOS CENTROS PRODUCTORES A LOS CENTROS CONSUMIDORES"**

F. Sbriglia

## SECUENCIA DE UNA EXPORTACIÓN

- CONTRATO DE COMPRA-VENTA
- PROGRAMA DE PRODUCCIÓN
- CONTRATAR SERVICIOS COMPLEMENTARIOS:  
FINANCIEROS, ADUANEROS, SEGURO, TRANSPORTE INTERNAC.,  
MOVIMIENTO DE CARGA, CONTROLADOR DE PESO Y/O CALIDAD.
- PREPARACIÓN Y OFICIALIZACIÓN PERMISO EMBARQUE
- INTERVENCIONES OFICIALES
- EMBARQUE: TRANSPORTE LOCAL, INTERVENCIÓN ADUANERA
- GESTIÓN DE COBRO
- FINANCIACIÓN DE VENTAS AL EXTERIOR
- PERCEPCIÓN BENEFICIOS A LA EXPORTACIÓN

E. Sbriglia

## DUMPING

- EXISTE DUMPING CUANDO EL PRECIO DE EXPORTACIÓN DE UNA MERCADERÍA QUE SE IMPORTARE FUERE MENOR QUE EL PRECIO COMPARABLE DE VENTAS EFECTUADAS EN EL CURSO DE OPERACIONES COMERCIALES NORMALES, DE MERCADERÍA IDÉNTICA O, EN SU DEFECTO SIMILAR, DESTINADA AL CONSUMO EN EL MERCADO INTERNO DEL PAÍS DE PROCEDENCIA O DE ORIGEN, SEGÚN CORRESPONDIERE.

E. Sbriglia

## POR QUÉ EXPORTAR?

### LAS RAZONES PARA EXPORTAR SON VARIADAS:

- ACCESO A UN **MERCADO AMPLIADO**
- GARANTIZAR LOS **BENEFICIOS** A LARGO PLAZO
- DISMINUIR LA **CAPACIDAD PRODUCTIVA** OCIOSA.
- HACER USO DE **ECONOMÍAS DE ESCALA**
- ATENUAR LAS **FLUCTUACIONES DE LA DEMANDA**
- PROLONGACIÓN DEL **CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO**
- MEJORAR LA **IMAGEN** DE LAS EMPRESAS

E. Sbriglia

## FACTORES ENDÓGENOS (5C)

- **COSTO:** OPTIMO
- **CALIDAD:** NIVEL ADECUADO Y CONSTANTE
- **CONTINUIDAD:** STOCK QUE NO INTERRUMPA LA ENTREGA
- **CANTIDAD:** AJUSTARSE A LA CAPACIDAD DE DEMANDA EXTERNA
- **CONDUCTA:** HONESTIDAD Y RESPONSABILIDAD EMPRESARIA.

E. Sbriglia

## FACTORES ENDÓGENOS

- CAPACIDAD DE LA EMPRESA
- RECURSOS PROPIOS
- RECURSOS DE TERCEROS
- ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN
- CONOCIMIENTO DE LOS MERCADOS
- CONDICIONES DE CALIDAD
- ESTRUCTURA DE COSTOS
- CONDICIONES DE PAGO
- SERVICIO DE POST-VENTA
- NIVEL DE DEMANDA INTERNA

E. Sbriglia

## RIESGOS COMERCIALES

- Riesgo de Mercado: cambio en los gustos y de preferencias y nuevas categorías de consumidores.
- Riesgo de Transporte y Almacenamiento
- Riesgo de Cumplimiento y Aceptación del Suministro.
- Riesgo de Error.
- Riesgos Políticos

La minimización de estos riesgos y la asimilación de los factores diferenciales implican desafíos de adaptación de las exigencias externas.

E. Sbriglia

## FACTORES EXÓGENOS DEL PAÍS EXPORTADOR

- UBICACIÓN GEOGRÁFICA.
- POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR
- ESTRUCTURA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES OFICIAL.
- DISPONIBILIDAD DE MEDIOS DE TRANSPORTE.
- FUENTES DE INFORMACIÓN
- COMPORTAMIENTO DE LOS MERCADOS CAMBIARIOS
- CONVENIOS BILATERALES Y MULTILATERALES

F. Sbriglia

## FACTORES DIFERENCIALES DEL NUEVO SISTEMA

- LENGUA
- TRADICIONES Y CULTURA
- SISTEMA POLÍTICO Y LEGAL
- ESTRUCTURA SOCIAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO
- ESTRUCTURA IMPOSITIVA.
- MERCADO FINANCIERO, TASAS DE INTERÉS.
- MONEDA Y APARICIÓN DEL TIPO DE CAMBIO.
- PERFIL DE LOS CONSUMIDORES: COSTUMBRES, MENTALIDAD, EDUCACIÓN, ENTRE OTROS

F. Sbriglia

## LOS ESFUERZOS SE VERÁN INCREMENTADOS POR

- Dificultad en el acceso a la información.
- Aumentos en costos de capacitación a personal papelería, folletería, etc. Por idiomas diferentes.
- Mayores costos de comunicación y publicidad.
- Costo de Transporte incrementados por distancia.
- Aumento de costos administrativos (viajes, etc)
- Mayor exposición a productos sustitutivos.
- Fluctuaciones económicas y políticas domésticas.

F. Sbriglia

## FACTORES EXÓGENOS DEL PAÍS IMPORTADOR

- Exportación (directa o indirecta)
- Contratos de Licencia
- Franquicia
- Joint – Ventures
- Representación en el extranjero (agentes o distribuidores)
- Empresa de producción
- Sociedad filial

F. Sbriglia

## FACTORES EXÓGENOS DEL PAÍS IMPORTADOR

- UBICACIÓN GEOGRÁFICA
- CONDICIONES DEL MERCADO
- NIVEL DE DEMANDA
- COMPETENCIA
- BARRERAS A LA IMPORTACIÓN
- ASPECTOS CULTURALES, RELIGIOSOS Y/O IDIOMÁTICOS
- TRANSPORTE Y COMUNICACIONES
- FERIAS Y EXPOSICIONES.

F. Sbriglia

## ADAPTACIÓN A LAS EXIGENCIAS EXTERNAS

- NECESIDAD DE UNA RACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA
- ADECUACIÓN DE DIRECTIVOS Y PERSONAL
- ADAPTACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO
- CRECIENTE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, QUE TRAIGA APAREJADA UNA INNOVACIÓN DEL PRODUCTO
- REDISEÑO DEL PACKAGING EN FUNCIÓN DEL PERFIL DE LOS CONSUMIDORES, IDIOMA Y REGLAMENTACIONES.
- ADAPTACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

F. Sbriglia

## ADAPTACIÓN A LAS EXIGENCIAS EXTERNAS

- DEFINICIÓN DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE Y DEPÓSITOS
- REDEFINICIÓN DE LA POLÍTICA DE PRECIOS DE LA EMPRESA.
- DOTAR A LA EMPRESA DE MAYOR FLEXIBILIDAD, ADAPTABILIDAD Y RAPIDEZ PARA REACCIONAR.
- CAMBIOS ORGANIZACIONALES.
- NECESIDAD DE CONTAR CON UN SISTEMA DE INFORMACIÓN INTERNO Y EXTERNO
- CONTINUO DESAFÍO PARA MANTENER LA COMPETITIVIDAD

F. Sbriglia

## RÉGIMEN DE ORIGEN Y PROCEDENCIA

- CUMPLIMIENTO DEL SALTO ARANCELARIO.
- CRITERIO PORCENTUAL.
- REGLAS DE ORIGEN ESPECÍFICAS.
- ES OBLIGACIÓN EMITIR CERTIFICADO DE ORIGEN, LOS QUE ESTÁN A CARGO DE REPARTICIONES OFICIALES O PRIVADAS DE CADA PAÍS (EJ.: CÁMARA DE COMERCIO.

F. Sbriglia

## TRATAMIENTOS PREFERENCIALES

- **SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (S.G.P.)**
- **MERCOSUR** (MERCADO COMÚN DEL SUR)

F. Sbriglia

## S.G.P.

- "ES UN PROGRAMA DE EXENCIONES O REDUCCIONES ARANCELARIAS OFRECIDO POR ALGUNOS PAÍSES DESARROLLADOS A FAVOR DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO (PED).
- ADEMÁS DE LOS EE.UU. HAN INSTRUMENTADO ESQUEMAS DE SGP, LA UE, CANADÁ Y JAPÓN ENTRE OTROS.

F. Sbriglia