



Seminario sobre Exportaciones

S & A Consultores

UCEMA

26/11/2003



¿Qué es el comercio Internacional?

- ✧ **Es el comercio que se realiza entre 2 ó más países.**
- ✧ **Es catalogado por el vendedor como EXPORTACIONES y**
- ✧ **Por el comprador como IMPORTACIONES**



Exportaciones

- ✦ **Como toda actividad comercial las exportaciones son llevadas adelante por las empresas para obtener BENEFICIOS.**



Exportaciones: Beneficios

✦ **Los Beneficios para las empresas pueden ser:**

- **Obvios:**

- **Vender más**
- **Facturar más**
- **Ganar más**

- **o no tan obvios y más difíciles de evaluar**



Exportaciones: Beneficios

* **Beneficios no tan obvios:**

- Diluir el riesgo**
- Estabilizar la producción con diferentes mercados (ej.: diferentes estacionalidades)**
- Ganar más ¿Pero cómo ?**
 - Utilizando capacidad ociosa**
 - Licuando costos fijos**
 - Mejorando condiciones de compra de insumos por negociar mayores volúmenes**
- Acceder a know - how**
- Acceder a nuevas tendencias de mercado**



Exportaciones: Mercado

✦ **Mercado:**

- **EL MUNDO**



Exportaciones: Mercado

- ✧ **Mercado:**
 - **EL MUNDO**
- ✧ **Nunca tanto, no todos son compradores de todo.**
- ✧ **Existen muchos tipos de barreras:**
 - **Culturales:**
 - **India no es comprador de carne vacuna**



Exportaciones: Barreras

- ✧ **Subsidios: Europa con sus cereales.**
- ✧ **Arancelarias: USA con la miel.**
- ✧ **Para arancelarias: Chile con los vegetales.**
- ✧ **Naturales: Distancia.**
- ✧ **Logísticas:**
 - **Falta de rutas**
 - **Rutas saturadas**



INCOTERMS: Definición de la condición de venta

- * Desde mi depósito hasta el del cliente:
¿En que lugar puedo / me conviene vender ?**
- * ¿ Qué me implica financieramente cada condición ?:**
 - FOB; Free on Board**
 - CandF: Cost and Freight**
 - CIF: Cost, Insurance and Freight**
 - Landed: Nacionalizado en destino.**



Exportaciones: Instrumentos financieros

*** Los principales medios documentarios para formalizar una exportación son:**

- Carta de crédito Bancaria o L/C**
- Cobranza**
- Pago adelantado**
- ¿Cómo funciona cada una ?**
- ¿A cual puedo acceder?**
- ¿Cuál es la mejor para mi empresa ?**



Exportaciones: Letter of Credit

- ✧ **Es una orden de pago bancaria, totalmente legislada, que instrumenta las condiciones financieras, de tiempo y de producto.**
- ✧ **Es el instrumento tradicionalmente más usado.**
- ✧ **Es instrumentado bancariamente.**
- ✧ **Es el medio más seguro y confiable.**



Exportaciones: Letter of Credit II

- ✧ **Ideal cuando las partes no se conocen o no se tienen confianza.**
- ✧ **Garantiza el cobro de la operación si el exportador cumple una serie de condiciones en tiempo y forma.**
- ✧ **Si embarca pero no las cumple a TODAS, queda a merced del comprador.**
- ✧ **Es poco flexible.**



Exportaciones: Letter of Credit III

- ✧ **Es un instrumento caro.**
- ✧ **Modificarlo es lento y caro.**
- ✧ **Facilita el acceso a la Pre-financiación**
- ✧ **Se descuenta muy fácilmente (el riesgo son el País de origen y el Banco emisor)**
- ✧ **Facilita las operaciones a plazo**
- ✧ **Facilita el back to back**



Exportaciones: Cobranza

✧ **Es como vender con una factura:**

- **Luego de embarcar el exportador entrega al banco para que gestione la cobranza por medio de su corresponsal la factura y la demás documentación requerida por el cliente.**
- **Es ágil,**
- **Es económica.**
- **No garantiza el cobro.**
- **No se puede descontar.**



Exportaciones: Seguro de Cambio

- ✧ **Es un seguro que contrata el exportador.**
- ✧ **Garantiza hasta el 90% del valor de la exportación.**
- ✧ **Genera un “open account” en función del análisis de riesgo del importador que hace la compañía de seguros .**
- ✧ **Lo paga el exportador.**
- ✧ **Es bastante económico.**
- ✧ **Cubre 180 días**
- ✧ **Actúa como garantía ante bancos (Circ. BCRA A3314).**



Exportaciones

- * Proveedores que intervienen y sus funciones:**
- * ¿Cuales son imprescindibles ?**
- * ¿Cuales necesito ?**
- * ¿Cuales me brindan beneficios genuinos ?**
- * ¿En qué momento les pago?**



Exportaciones: Proveedores

- **Imprescindibles:**
 - **Despachante de Aduana**
 - **Banco**
 - **Transportista**
 - **Aseguradora**
- **Útiles:**
 - **Freight Forwarder**
 - **Zonas Francas**
 - **Consultores**



Exportaciones

- ✧ **¿Qué tiene mayor impacto sobre la empresa:**
- ✧ **Venderle a un nuevo mayorista en Argentina o**
- ✧ **Comenzar a exportar?**



Exportaciones

✱ **Una decisión estratégica y**

✱ **Un proyecto de inversión**



Posicionamiento estratégico

- ✧ **Exportar es un canal más de venta.**
- ✧ **Vender al extranjero para la empresa debe ser una definición estratégica más, como lo es la definición de ingreso a cualquier mercado o la definición del canal comercial a utilizar.**



Exportaciones

- * Así como hay diferentes formas de comercializar en el mercado interno, existen diferentes caminos para acceder a los mercados internacionales**



Exportaciones: Caminos comerciales

- **Yo puedo**
- **Traders**
- **Brokers**
- **Representantes comerciales**
- **otros**



Exportaciones: Inversión Inicial

***Retorno incierto**

- **Búsqueda de mercados:**
 - **Personal de investigación (Full o Part Time = Hs Hombre)**
 - **Comunicaciones internacionales**
 - **Viajes**
 - **Investigación de mercados**
 - **Desarrollo de prototipos**
 - **Envío de muestras**
 - **Negociación comercial**



Exportaciones: Inversión Inicial

Retorno incierto

*** Adecuación de la oferta:**

- **Desarrollo de producto:**
 - **Diseño final del producto**
 - **Diseño de packaging para el mercado comprador.**
 - **Desarrollo de medidas de diferente unidad (libras) o dimensiones (ejemplo medias).**
 - **Desarrollo de embalaje de exportación (paletizable, que soporte el viaje, que sea identificado por los compradores).**



Exportaciones: Inversión Inicial

Retorno Cierto

*** Fabricación del pedido**

- **M.O.:**
 - **¿Utilizo capacidad ociosa o tengo que contratar?**
- **M.P.:**
 - **Siempre es una erogación**
- **Energía:**
 - **¿Cómo la tengo contratada?**
- **M.E:**
 - **El nacional no sirve, aunque sea por las leyendas.**



Exportaciones: Inversión Inicial

Retorno Incierto ...¿o cierto?

*** Impuestos:**

- **El IVA no es trasladable**
 - **¿Analicé la posición de mi empresa?**
 - **¿Tengo suficiente débito para absorber el crédito que voy a generar?**
- **Los impuestos al trabajo no se recuperan.**
- **¿Calcule el impacto esperado en mi EBITDA?**



Exportaciones: Impacto

✧ Retenciones:

- **¿Me impactan?**
- **¿Lo evalué en mi proyecto?**

✧ Reintegros:

- **¿Mi producto está beneficiado?**
- **¿Cumplo los requisitos para solicitarlos?**
- **¿Estoy previendo el plazo adecuado de cobro?**
- **Sin reintegros ¿el proyecto es rentable?**



Exportaciones

- ✧ **4 reglas básicas para determinar si puedo ser un exportador exitoso:**
- ✧ **1) ¿Elaboro un producto de calidad?**
- ✧ **2) ¿Tengo capacidad ociosa ?**
- ✧ **3) ¿Dispongo de K ?**
- ✧ **4) ¿Soy constante en el tiempo ?**