

Gustavo Segré

SOCORRO, QUIERO EXPORTAR!!!

...EN ÉPOCAS DE CRISIS

APRENDIENDO A EXPORTAR

¿CÓMO OBTENER EL PRECIO DE EXPORTACIÓN?

¿CÓMO COBRAR LA EXPORTACIÓN Y NO MORIR EN EL INTENTO?

HERRAMIENTA PARA EXPORTAR MÁS

EJEMPLOS DE DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN

Osmar D. Buyatti
LIBRERIA EDITORIAL

CDD Gustavo Segré
382.601 Socorro, quiero exportar.....!!! en épocas de crisis.
1a. ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Osmar D. Buyatti - Librería Editorial, 2021.
182 p.; 22,5 x 15,5 cm.

ISBN 978-987-716-147-2
1. Comercio Exterior. 2. Exportaciones. I. Título.

© 2021 by *Osmar D. Buyatti*

Viamonte 1509 (C1055ABC) Buenos Aires - Argentina

Tel:(fax) (54-11) 4371-2512/4812-5492/4811-6173

www.osmarbuyatti.com



libros@osmarbuyatti.com



+549-11-3037-2396



facebook.com/editorialbuyatti



instagram.com/editorialbuyatti

Diseño de tapa: AIS

Composición y armado: Jonathan M. Lavaise - Andrés I. Silva

Edición: Septiembre 2021

Hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Reservado todos los derechos de la presente edición para todos los países. Este libro no se podrá reproducir total o parcialmente por ningún método gráfico, electrónico, mecánico o cualquier otro, incluyendo sistemas de fotocopia y duplicación, registro magnetofónico o de alimentación de datos, sin expreso consentimiento de la editorial. Su infracción está penada por las leyes 11.723 y 25.446.

Tirada: 500 ejemplares

I.S.B.N. 978-987-716-147-2

IMPRESO EN ARGENTINA

PRINTED IN ARGENTINA

Se terminó de imprimir en el mes de septiembre de 2021, en la Gráfica **Imprenta Ya**, Alférez Hipólito Bouchard 4381, Munro, Buenos Aires.

*Dedico este libro a todos los empresarios
(gladiadores) que día a día, incansablemente,
se esfuerzan por demostrar que ser empresario,
y sobrevivir en esa ardua tarea, es apenas
improbable, pero no es imposible.*

AGRADECIMIENTOS

A los integrantes de Center Group / Segre y Asociados, la empresa que desde hace mas de 30 años, nos enseña todos los días como ser empresarios en una coyuntura que no es de las más fáciles

A mi socio, Ubirajara Marques Curto – Bira – por ser ese ser especial que cuando ve que las discusiones se tornan pasionales, pone el Himno Nacional Argentino, nos reímos y paramos

A mi madre, Beatriz Aguiar, quien me mostró el camino de la vida y de la cual siento tanto orgullo de tenerla siempre e incondicionalmente cerca

A mi padre Hugo, un personaje, sincero y particularmente especial

A mi familia, por el apoyo permanente y la comprensión cuando llevo a cabo tareas como esta.

A mi hermano Germán, coautor de varios trabajos, - este entre otros - por la paciencia, la enseñanza y por su nobleza como ser humano

A mis amigos de siempre: Marcelo, Nestor, Carlos, Alejandro, Sergio y Julian, por ser eternos compañeros de la vida.

A los profesionales que me mostraron el camino y a quienes tanto respeto

A mis abuelos, ya fallecidos, por estar, aun no estando.

A todas las personas que apostaron que este trabajo seria posible, a pesar de los pesares

A la mayoría de los políticos de nuestro país, que todos los días se esfuerzan en complicar las cosas (y que eficientes son en esta tarea) de los que tratamos de construir un país mejor

A Nestor Aleksink (In Memoriam), con quien escribimos la primera edición de este libro.

Gustavo Segré

ANTECEDENTES DEL AUTOR

Administrador de empresas, Contador Público Nacional, MBA en Controladoría y especialista en Comercio Exterior.

Ex profesor de la Universidad Paulista, Facultad Osvaldo Cruz (graduación y pos graduación) y profesor invitado en diversas universidades de América Latina.

Socio de **Segré y Asociados**, empresa de asesoría en comercio exterior y administración de empresas extranjeras, en Brasil, Estados Unidos, y México; Co-autor junto a Germán Segré y Ubirajara Marques del libro "Brasil, Coloque un pie sin meter la Pata".

Co-autor con Nestor Aleksink de "Fundamentos para un proyecto de exportación", Consultor del BID para convergencia regulatoria, ex Director Ejecutivo del programa de promoción de exportaciones de la Provincia de Buenos Aires, "Buenos Aires Exporta" y conferencista en asuntos de Comercio Exterior y Relaciones Internacionales.

Autor de más de 200 artículos en medios especializados y analista internacional para diversos medios de comunicación de América Latina.

ÍNDICE

Agradecimientos	7
Antecedentes del autor.....	9
Introducción	17

CAPITULO I EXPORTAR LE HACE BIEN AL PAÍS

1. ¿Por qué una PyME tiene que exportar?	19
2. Hay que actuar como el sapo sordo.”	20
3. ¿Por qué es bueno para tu empresa exportar?	21
¿Como juegan las exportaciones en la macroeconomía del país?	23
4. ¿Como juega la crisis económica en esta necesidad exportadora?	25
5. La importancia de mantener un proyecto exportador en el tiempo.....	26

CAPITULO II APRENDIENDO A EXPORTAR

1. “Consideraciones anteriores al inicio de la estrategia exportadora”	32
2. Los diez mandamientos del comercio exterior	32
El secreto es “verse fuera de forma”	36
3. Derrumbando paradigmas: “Mi producto no puede ser exportado”	42
4. Consideraciones Importantes antes de iniciar la tarea exportadora	42
5. A pesar de toda y cualquier dificultad, exportar es posible!	45
6. Informaciones básicas necesarias: “clasificación de la mercadería”	45

7.	Informaciones básicas sobre Incoterms, fletes y seguros. Lo que no podés dejar de saber.....	47
8.	La Matriz F.O.D.A.	50
	Fortalezas (interno de la empresa). Factor endógeno	50
	Debilidades (interno de la empresa). Factor endógeno	50
	Oportunidades (externo de la empresa) Factor Exógeno.....	51
	Amenazas (externo de la empresa). Factor Exógeno.....	51
9.	Cuidando el cliente:	51

CAPITULO III

LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA

1.	La falta de conocimiento es un factor para perder competitividad	55
2.	El tipo de cambio y su importancia en las exportaciones – Rompiendo el paradigma cambial	57
3.	La desvalorización del peso nos deja más competitivos?.....	57
	Con el dólar pasa lo mismo	58
	Como generar oferta de dólares?	59
4.	¿Como afecta la desvalorización del peso a las exportaciones?.....	60
5.	La desvalorización en si misma, no constituye por si sola una ventaja para aumentar las exportaciones.....	60
6.	Como mejorar la competitividad para tener mejores condiciones de exportar	62
7.	Un ejemplo práctico en una negociación	64

CAPITULO IV

¿A QUÉ PAÍS PUEDO EXPORTAR?

1.	¿Cómo determinar el mejor mercado de destino?	67
2.	Conceptos de demanda potencial y desvío de comercio	71
	2.1. De allí el nombre de desvío de comercio.	73
3.	El apoyo de las embajadas argentinas en el exterior	74
	3.1. Lo bueno y lo malo de las estadísticas de comercio exterior	76

CAPITULO V

MEJORANDO LAS FINANZAS DE LA EMPRESA

1. Informaciones financieras básicas para empresarios sin conocimientos de contabilidad y/o finanzas	79
1.1. Funciones del departamento financiero de la empresa	80
a. Tesorería / finanzas.....	80
b. Contabilidad y control financiero	80
1.2. El balance patrimonial	81
1.3. El demostrativo de resultados	81
1.4. Análisis vertical	81
1.5. Análisis horizontal.....	81
2. La importancia del flujo de caja	82
3. Determinación del punto de equilibrio de su empresa y de su proyecto de exportación.....	83

CAPITULO VI

¿COMO OBTENER EL PRECIO DE EXPORTACIÓN?

1. Análisis de la planilla de costos	87
2. La importancia del medio de transporte en la determinación del costo	90
2.1. Gastos portuarios.....	91
2.2. Gastos Aéreos.....	91
2.3. Gastos terrestres.....	91
3. Las herramientas disponibles para obtener un precio competitivo	92
3.1. Reintegro:	92
3.2. Devolución de IVA:.....	95

CAPITULO VII

¿CÓMO COBRAR LA EXPORTACIÓN Y NO MORIR EN EL INTENTO?

1. Los principales medios de pagos internacionales	97
--	----

1.1. Cobrar es tan importante como vender.....	97
2. Seguros de Crédito a la exportación	103
2.1. Las fuentes de financiación disponibles	104
2.2. Participantes	104
2.3. Final de la operación	105
3. Servicios de verificación de idoneidad comercial y financiera del potencial importador	106
4. 10 reglas básicas para disminuir el riesgo de incobrabilidad.....	106
5. Seguro de Crédito a la Exportación	107
5.1. Contexto:	107
5.2. Definición:	108
5.3. Cobertura	111
5.4. Estructura del contrato:.....	114
5.5. Análisis crediticio:.....	118
5.6. Conclusiones:	119

CAPÍTULO VIII

EL USO DE HERRAMIENTAS DE INTERNET PARA AUMENTAR LAS EXPORTACIONES

1. Nociones de B2B (Business to Business)	122
2. La información en internet y el uso de las redes sociales como herramienta para estar cerca del consumidor potencial.....	124
3. Estrategias de búsqueda vía internet	124
4. La importancia del estudio de mercado previo	125
5. Como hacer un perfil de mercado sin salir de la empresa	128
6. Búsqueda de oportunidades de negocios:	129
7. La oferta exportable argentina	129
8. Divulgación de nuestra empresa y de la oferta exportable de nuestra empresa	130

CAPITULO IX

EL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA EMPRESA

1. Funciones del departamento de comercio exterior de la empresa	133
--	-----

2.	“Como armar el departamento de comercio exterior de una empresa”	136
3.	“Tercerización del departamento de comercio exterior de la empresa”	138
4.	“Conformación de un consorcio de exportación”	140
4.1.	¿Qué es un consorcio de exportación?	140

CAPITULO X
FERIAS INTERNACIONALES,
MISIONES COMERCIALES, RUEDAS DE
NEGOCIOS Y VIAJES DE PROSPECCIÓN INDIVIDUAL

1.	Ferias Internacionales	143
2.	Misiones comerciales	146
3.	Ruedas de Negocios	147
4.	La planilla de control de visitas: una tarea importantísima y posterior.	149

CAPÍTULO XI
EL CANAL PROPIO DE DISTRIBUCIÓN
COMO HERRAMIENTA PARA EXPORTAR MAS

1.	Como nace esta tendencia y sus ventajas	151
2.	Ejemplos de su conveniencia en el proceso de exportación	151
2.1.	Evitar intermediarios disminuyendo eslabones en la cadena de distribución	152
2.2.	Obtener un “feedback” real con los consumidores	153
2.3.	No depender de uno o pocos importadores que en el futuro pueden optar por otro proveedor y tener que volver a estaca cero	154
2.4.	Pulverización del riesgo (de cobranza) en varios clientes	154
2.5.	Aumento del valor de nuestra empresa, en virtud de poseer un canal propio de distribución	155
2.6.	Defensa de marca, y políticas comerciales	156
2.7.	Registro específico de productos	158
2.8.	Radicación de una Industria	159
3.	Desventajas de su uso	159
4.	Como armar un canal propio de distribución	160

5. Metodologías y trámites – en forma referencial - para constituir su empresa en el exterior.....	161
5. Administración de la empresa.....	162

CAPÍTULO XII INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA UN PROYECTO EXPORTADOR

1. Empresas de transporte internacional	165
2. El despachante de aduanas	166
3. ¿Cómo una empresa define a su despachante?.....	167
4. Consultoras internacionales	168

CAPÍTULO XIII EJEMPLOS DE DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN

1. Factura Pro-Forma	171
2. Factura Comercial	172
3. Certificado de Origen.....	173
4. Conocimiento de Embarque o “Bill of Lading”.....	173
5. Hoja de Ruta	174
6. MIC - DTA (Manifiesto Internacional de Carga - Declaración de Tránsito Aduanero)	174
7. Carta de Porte.....	175
8. Guía Aérea (A.W.B.).....	176
9. Lista de Empaque (PACKING LIST O ROMANEO).....	177

CAPÍTULO XIV CONSIDERACIONES FINALES

Consideraciones finales	179
-------------------------------	-----