

Néstor Aleksink  
Gustavo Segré

# *Fundamentos para un Proyecto de Exportación*

APRENDIENDO A EXPORTAR  
PRECIO VTA. - REINTEGRO - DRAW-BACK  
El canal de distribución - ¿COMO COBRAR?  
Ejemplos de DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN

***Osmar D. Buyatti***  
LIBRERIA EDITORIAL

## PRÓLOGO

Una empresa, tal como le ocurre a los humanos, tiene un principio, se desarrolla, madura, y en no pocos casos desaparece, y en ocasiones prematuramente, sin hablar de aquellas que se desvanecen en los primeros pasos de su existencia.

Entonces, la pregunta sería: cuál es la clave para mantener siempre en forma a la organización, que y cómo hacer para mantenerla joven, pujante, con fuerza, para poder contrarrestar los avatares que sin duda encontrará en su camino.

Una de las claves, desde tiempos inmemoriales, y mucho más en el hoy y ahora, es la búsqueda de los horizontes comerciales externos, que permitan maximizar utilidades en un mercado ampliado, pero, esta salida no es ni para todos, ni todos están preparados, capacitados y calificados para hacerlo.

En tiempos del vale todo comercial, donde la competencia es despiadada, donde la fidelidad de los clientes vale hasta la recepción de una propuesta más conveniente, y donde las reglas de juego cambian tan rápida y abruptamente que no nos permiten pensar en antecedentes ni fórmulas mágicas de gurúes de aplicación instantánea, la única herramienta estratégica que disponemos es una conveniente *planificación estratégica e inteligente* de nuestras acciones y operaciones.

Una planificación que considere todas posibles vicisitudes que la empresa encontrará en su camino, que considere y resuelva los campos de incertidumbre en que deberá actuar, así como un análisis pormenorizado de las crisis evolutivas que acechan a lo largo del camino. Lo que también podemos denominar, *visión sistémica*.

Esto es en definitiva lo que nos propone “*Fundamentos de un Proyecto de Exportación*” que, en un idioma muy amigable nos presentan hoy sus autores como una suerte de consultor altamente profesional.

Esta obra la veo de utilidad no sólo para aquellos directivos y empresarios que desean encauzar sus organizaciones hacia los mercados externos sino

## FUNDAMENTOS PARA UN PROYECTO DE EXPORTACION

---

también para consultores y asesores internos y externos sin olvidar a los estudiantes y futuros profesionales de esta temática.

El camino del empresario es muy solitario, no siempre tiene alguien leal y capaz con quien compartir sus inquietudes de crecimiento, y en ese contexto, sumado a la inestabilidad de las variables estratégicas, las decisiones pesan de manera abrumadora.

La apertura del exterior no se logra únicamente basado en la disponibilidad de un supuesto buen producto, es más, el producto es secundario y relativo, lo fundamental es planear conveniente el desembarco en las instancias y canales apropiados y adecuados a los recursos de la organización.

Esta herramienta que hoy nos entregan estos dos reconocidos profesionales del tema, viene en parte a cubrir esa falencia, ya que de una manera calificada y leal nos propone guiarnos en el diseño, confección y gestión de nuestro proyecto internacional.

Enhorabuena, y bienvenida.

*Carlos A. Ledesma*

# INDICE

Agradecimientos .....	5
Prólogo .....	7
Introducción .....	15

## CAPITULO I EXPORTAR LE HACE BIEN AL PAÍS

1. ¿Porqué una PyME tiene que exportar ?.....	19
1.1. Actúe como el sapo sordo.” .....	20
2. En resumen: ¿ Porque es bueno para su empresa exportar? .....	21
3. ¿Cómo juegan las exportaciones en la macroeconomía del país? .....	22
4. La importancia de mantener un proyecto exportador en el tiempo .....	24

## CAPITULO II APRENDIENDO A EXPORTAR

1. “Consideraciones anteriores a iniciar la tarea exportadora” .....	30
1.1. Ud representa mucho más que su persona y su empresa. Representa su país. ....	30
1.2. Nunca se deje llevar por lo que le ocurrió a un empresario amigo	31
1.3. Sin información es mejor quedarse en su casa .....	32
1.4. Sin una estrategia, Ud. no exportara..... Improvisará .....	32
1.5. Piense siempre como pensaría su potencial importador.....	33
1.6. Sentido común y mas sentido común .....	34

## FUNDAMENTOS PARA UN PROYECTO DE EXPORTACION

1.7. Nunca subestime un competidor .....	35
1.8. Jamás prometa algo que, sabe, no podrá cumplir. ....	35
1.9. Jamás pida lo que Ud. no aceptaría .....	36
1.10. Sea humilde .....	37
2. “Vencer el tabú “Mi producto no puede ser exportado” .....	37
3. Informaciones básicas necesarias: clasificación de la mercadería. ....	41
4. Informaciones básicas sobre Incoterms, fletes y seguros. (lo que Ud. no puede dejar de saber) .....	43
5. Finalidad y alcance de los incoterms. ....	44
6. La estructura de los incoterms. ....	46
7. Terminología. ....	46
8. Las obligaciones de entrega del vendedor. ....	48
9. Transferencia de riesgos y de costos relativos a las mercancías. ....	48
10. Algunos conceptos sobre el seguro internacional de mercaderías. ....	52
11. La Matriz F.O.D.A. ....	53

### **CAPÍTULO III LA COMPETITIVIDAD DE SU EMPRESA**

1. La falta de conocimiento nos hace ser poco competitivos. ....	56
2. El tipo de cambio y su importancia – relativa - en las exportaciones ....	58
3. Como mejorar la competitividad para tener mejores condiciones de exportar .....	60

### **CAPÍTULO IV ¿A QUE PAÍS PUEDO EXPORTAR ?**

1. “Como determinar el mejor mercado de destino? .....	63
2. Conceptos de demanda potencial y desvío de comercio. ....	67
3. El apoyo de las embajadas argentinas en el exterior .....	69
4. Lo bueno y lo malo de las estadísticas de comercio exterior. ....	71

**CAPITULO V**  
**MEJORANDO LAS FINANZAS DE LA EMPRESA**

1. Informaciones financieras básicas para empresarios sin conocimientos de contabilidad y/o finanzas .....	73
2. Funciones del departamento financiero de la empresa .....	74
2.1. Tesorería / finanzas .....	74
2.2. Contabilidad y control financiero .....	74
3. La importancia del flujo de caja .....	75
4. Determinación del punto de equilibrio de su empresa y de su proyecto de exportación.....	76

**CAPITULO VI**  
**CÓMO OBTENER EL PRECIO DE EXPORTACIÓN**

1. Análisis de la planilla de costos .....	79
2. La importancia del medio de transporte en la determinación del costo .....	83
3. Las herramientas disponibles para obtener un precio competitivo.....	85

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

1. Los principales medios de pagos internacionales .....	89
2. Seguros de Crédito a la exportación .....	95
3. Las fuentes de financiación disponibles .....	96
3.1.1. Participantes .....	97
3.1.2. En la práctica:.....	97
3.1.3. Final de la operación .....	98
3.2. Servicios de verificación de idoneidad comercial y financiera de su potencial importador .....	98
3.3. 10 reglas básicas para disminuir el riesgo de incobrabilidad .....	99

**CAPITULO VIII**  
**EL USO DE HERRAMIENTAS DE INTERNET**  
**PARA AUMENTAR LAS EXPORTACIONES**

1. Nociones de B2B (Business to Business)..... 102
2. Los buscadores de Internet y su optimización de uso. .... 104
3. Estrategias de búsqueda via internet..... 105
4. La importancia del estudio de mercado previo..... 106
5. Como hacer un perfil de mercado sin salir de su fábrica ..... 108
6. La importancia de tener su propia pagina web. .... 109
7. Búsqueda de oportunidades de negocios: ..... 111
8. La oferta exportable argentina ..... 112
9. Divulgación de la oferta exportable de nuestra empresa ..... 112

**CAPITULO IX**  
**EL DEPARTAMENTO DE**  
**COMERCIO EXTERIOR DE LA EMPRESA**

1. “Funciones del departamento de comercio exterior de la empresa ” .... 115
2. “Cómo armar el departamento de comercio exterior de una empresa” 118
3. “Tercerización del departamento de comercio exterior de la empresa” . 120
4. “Conformación de un consorcio de exportación” ..... 121

**CAPITULO X**  
**FERIAS INTERNACIONALES, MISIONES COMERCIALES**  
**Y RUEDAS DE NEGOCIOS**

1. “Ferias internacionales” ..... 125
2. Misiones comerciales ..... 127
3. “Ruedas de negocios” ..... 128
4. La planilla de control de visitas: una tarea importantísima y posterior. .... 130

**CAPITULO XI**  
**EL CANAL PROPIO DE DISTRIBUCIÓN COMO**  
**HERRAMIENTA PARA EXPORTAR MÁS**

1. Cómo nace esta tendencia y sus ventajas.....	131
1.1. Ejemplos de su conveniencia en el proceso de exportación .....	131
1.2. ¿Cuáles son las ventajas al operar por medio de un canal propio de distribución, exportandose a uno mismo? .....	132
2. Desventajas de su uso .....	138
3. Como armar su canal propio de distribución.....	138
4. Metodologías y trámites –en forma referencial– para constituir su empresa en el exterior .....	139
5. Administración de la empresa.....	141

**CAPITULO XII**  
**INFORMACIÓN DE INTERÉS**  
**PARA SU PROYECTO EXPORTADOR**

1. “Empresas de transporte internacional” .....	143
2. “El despachante de aduanas” .....	144
3. ¿Cómo una empresa define a su despachante? .....	145
3.1. Honorarios que cobra el despachante: .....	145
4. “Consultoras internacionales” .....	146
5. Direcciones de interes, sitios relacionados al comercio exterior y representaciones argentinas en el exterior: .....	147
6. Algunos conceptos introductorios sobre destinaciones aduaneras de exportación.....	148
6.1. Regímenes de exportación.....	148
6.2. Normas legales de exportación.....	148
6.3. Exportación definitiva para consumo .....	149
6.3.1. Destinación definitiva de exportación para consumo.....	149
6.4. Destinaciones suspensivas.....	150
6.4.1. Destinación suspensiva de exportación temporaria .....	150
7. Conceptos generales a considerar en destinaciones de exportación .....	153

**CAPITULO XIII**  
**EJEMPLOS DE DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN**

1. “Factura proforma ” .....	155
2. “Factura comercial ” .....	156
3. “Lista de empaque ” (packing list o romaneo) .....	157
4. “Certificado de origen ” .....	158
5. Documentos relacionados con la carga de la mercaderia .....	159
5.1. Partes interinientes en la carga .....	159
5.2. Introducción al transporte de mercaderias.....	161
5.2.1. Conocimiento de embarque.....	161
5.2.2. Guía aérea.....	162
5.2.3. Carta de porte .....	162
5.2.4. Mic/dta (manifiesto internacional de carga - declaración de tránsito aduanero) .....	163
5.2.5. Hoja de ruta .....	164
5.2.6. Conocimiento de transporte multimodal.....	164
6. Consideraciones generales introductorias:.....	164
7. Otros documentos exigidos.....	165

**CAPITULO XIV**  
**CONSIDERACIONES FINALES**

Consideraciones finales .....	167
-------------------------------	-----