



**Universidad Nacional de Misiones
Facultad de Ciencias Económicas**

Maestría en Administración Estratégica

NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

**TRABAJO DE ACREDITACION
DR. Cristina I. Zapata**

Harina Premezcla – Brasil – Distribuidor Mayorista

Año 2007

Grupo de Trabajo:

Lic. Aquino, Camila; aquino_camila@hotmail.com

Lic. Fuglistaler, Stella Maris; smfuglistaler@hotmail.com

Lic. Paul, Liliana Martina; lilianamartinapaul@yahoo.com.ar

Lic. Solís, Lucas Gabriel; lucasgabriels@hotmail.com



CORN - FLOUR S.A.	3
OBJETIVO GENERAL	3
Objetivos específicos	3
1. LA EMPRESA	4
▪ Localización	4
▪ Historia	4
▪ Estructura organizacional para la exportación	5
▪ Líneas de productos	6
2. OBJETIVOS	7
▪ Objetivos de la Exportación para la Empresa	7
▪ Incidencia a nivel sectorial y a nivel país	7
▪ Criterios de selección de mercado	9
▪ Criterios cuantitativos de Oferta y de Demanda	10
▪ Criterios cualitativos de Oferta y de Demanda	10
▪ Aspectos Legales	11
▪ Competencia existente en el mercado previsto	12
▪ Segmento al que nos dirigimos	12
▪ Demanda proyectada de productos	13
▪ Relevamiento de instancias logísticas	13
▪ Comparación de países con posibilidades futuras	16
▪ Características definitivas del mercado destino Brasil	18
4. PRODUCTO	21
▪ Selección del producto a exportar	21
▪ Fabricación	22
▪ Consumo Nacional	24
▪ Volumen de Exportación	26
▪ Ventajas competitivas de la harina premezcla	29
▪ Costo de Producción	30
▪ Control de Calidad	30
▪ Aditamentos necesarios para la exportación	33
5. TRAMITES DE EXPORTACIÓN	34
▪ Requisitos para la exportación	34
▪ Financiación de la exportación	39
▪ Análisis de los documentos de embarque necesarios	40
▪ Desarrollo de la gestión operativa de exportación	45
6. COSTOS DE EXPORTACIÓN	53

▪ Costo unitario y total de exportación	54
▪ Incentivos de exportación	54
▪ Precio de venta internacional	55
▪ Análisis de rentabilidad del negocio	55
7. TRAMITES DOCUMENTALES	56
▪ Factura Pro forma	56
▪ Contrato de compraventa internacional	57
▪ Formato de la facturación	63
▪ Forma de pago y requisitos	64
▪ Documentación de transporte internacional	68
▪ Declaración y certificación de origen	70
▪ Otras certificaciones necesarias	72
▪ Pólizas de seguros internacionales aplicables	76
8. ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN RECOMENDADA	78
▪ Segmento meta del mercado	78
▪ Producto exportable a corto plazo, con detalle completo de sus atributos	78
▪ Estrategia de exportación elegida	79
▪ Diagnóstico de empresa y mercado	79
▪ Planificación estratégica	80
▪ Planificación Táctica	80
ANEXOS	81
BIBLIOGRAFÍA	82

CORN - FLOUR S.A.



OBJETIVO GENERAL

- Determinar el potencial exportador del producto “harina premezcla” con destino a Brasil.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico de la situación actual;
- Estudiar la viabilidad de la exportación de harina premezcla a Brasil;
- Determinar la estrategia competitiva de comercialización internacional;

Fuentes de Información:

Primaria: se realizaron entrevistas personales a la Lic. Marisa Silva, despachante de aduana; Marta Oria, de la Fundación Exportar

Secundaria: se obtuvieron informes y datos estadísticos de

- Fundación Exportar
- ArgentinaTradeNet: Informes de Mercado
- Ministerio de Economía de la Nación

Instrumento de Recolección de Datos

Entrevistas realizadas a personas especializadas en el tema.

Bibliografías especializadas y sitios web.

1. LA EMPRESA

▪ Localización

La empresa cuenta con tres grandes centros:

Centro de distribución, ubicado en la provincia de Buenos Aires.

Centro de producción, molino harinero ubicado en la Pampa húmeda, más precisamente en Bahía Blanca. Tiene una capacidad de producción de 210 tns diarias. Posee además, una planta de elaboración de harinas premezcla y un silo de almacenamiento con capacidad de 600 toneladas.

Centro de almacenamiento, depósitos para la mercadería ubicados en Puerto Iguazú-Misiones.

Según ley 25.300 la empresa pertenece al estrato de “mediana empresa” dado su volumen de facturación.

En su conjunto alberga a 196 empleados distribuidos en los diferentes centros

Forma jurídica: Sociedad Anónima

Visión del negocio

Ser líder en la exportación de productos farináceos.

Misión del negocio

Ofrecer productos de calidad y a precios competitivos en el mercado brasileño.

▪ Historia

Los orígenes de la empresa datan desde hace más de 50 años; su fundador, en ese entonces productor de trigo, alrededor del año 1950 decide comenzar su actividad de producción de harinas de trigo, estableciendo sus molinos en la región de la pampa húmeda argentina.

Durante toda su trayectoria se ha dedicado exclusivamente a la producción y exportación de harinas de trigo, siendo su principal destino el mercado brasileño. La relación comercial con el vecino país, se vio aun más beneficiada con la conformación del MERCOSUR en el año 1991, ya que con él se creo en 1995 la Unión Aduanera, que significó un área donde los bienes circulan libremente sin pagar impuestos. Esto representó una oportunidad estratégica para afianzar vínculos con quien actualmente absorbe el mayor porcentaje total exportado por la

organización. Estas exportaciones se realizan a granel (exportaciones en bolsas de 20 y 50 kg.- Sin identificación de marca de producto).

La compañía actualmente es conducida por la segunda generación.

Su filosofía resalta la calidad de los productos, ésta, unida al compromiso, son hoy las que justifican la presencia de éstos productos básicos de exportación argentina bajo la modalidad de commodities en el Mercosur.



▪ Estructura organizacional para la exportación

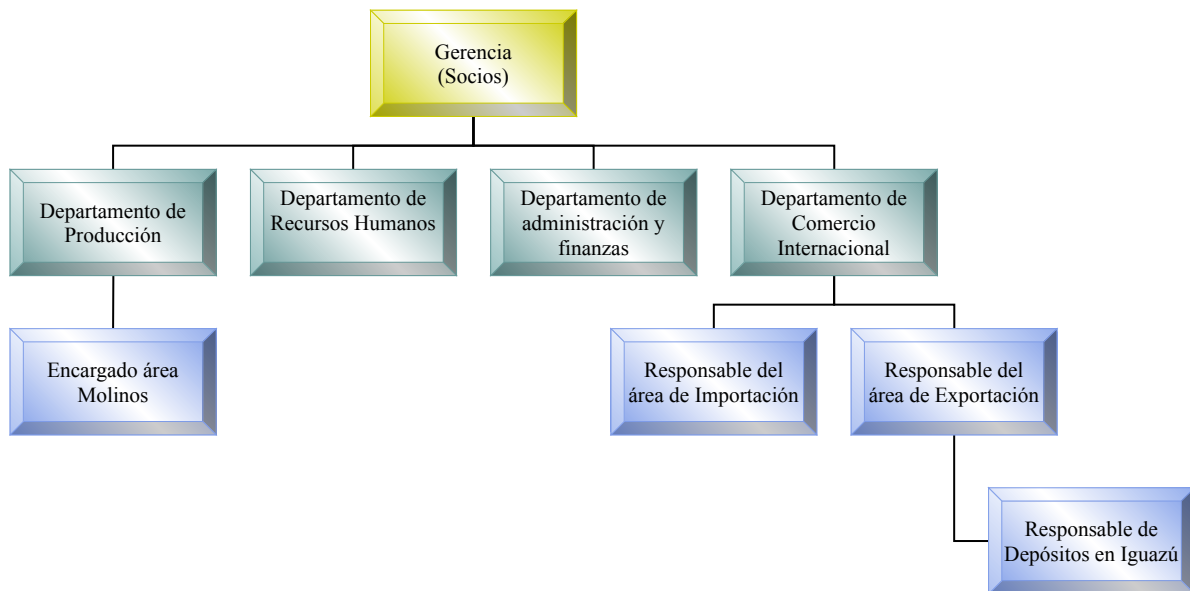
Es una empresa netamente exportadora, el 80% de su producción lo destina al mercado brasileño y el remanente al mercado interno.

La conciencia exportadora es una actitud positiva de la empresa que le permite desarrollar una vinculación progresiva a nivel internacional, a través de la asunción de compromisos a mediano y largo plazo con los mercados externos.

El enfoque es el de la “exportación directa”, donde la empresa debe administrar todo el proceso de exportación. Esto requiere del compromiso concreto por parte de toda la organización para orientarla hacia los mercados internacionales. Además, el contacto directo con los mercados, sus operadores y sus consumidores, permite un aprendizaje más veloz y detallado sobre todas las cuestiones del proceso exportador.

Su sede en Buenos Aires cuenta con un departamento de exportación a cargo del Gerente de comercio internacional, quien se encarga de las operaciones de exportación e importación.

Su organigrama actual es el siguiente:



Gerencia

La comparten los tres hijos del fundador, actuando a su vez cada uno de ellos como responsable de una gerencia (producción, administración y finanzas, comercio internacional), estando tercerizado el departamento de recursos humanos.

▪ Líneas de productos

- **PREMEZCLAS TERMINADA:** Permite elaborar pan francés con el mismo proceso utilizado habitualmente. Muy buen desarrollo, miga más blanca y buena apertura. Excelente calidad, constante a lo largo del año. Tolera hasta 20 horas de fermentación. Presentación Bolsas de 50 Kg.

- Premezcla para pan francés

PREMEZCLAS MULTIHARINAS. Existe una gran cantidad de productos que se pueden elaborar con Multiharina, permitiendo de esta manera incrementar la oferta de productos.

Presentación: Bolsa de 20 Kg.

- Premezcla para pan tipo Viena

- Premezcla para pan dulce
- Premezcla para facturas de manteca
- Premezcla para facturas de grasa
- Premezcla para pizza
- Premezcla para pan de sandwich
- Premezcla para elaborar Pan con Grasa

2. OBJETIVOS

▪ **Objetivos de la Exportación para la Empresa**

- ☐ Utilización de capacidad ociosa y reducción de costos al producir a grandes escalas – esto permite a su vez ganar competitividad en diferentes mercados tanto interno como externo
- ☐ Oportunidad de crecimiento y competitividad
- ☐ Aumentar el poder de negociación (realizar acuerdos de importación – exportación de productos complementarios como así también importación de insumos que permiten aumentar la producción)
- ☐ **Aumentar las ganancias** y obtener un sólido crecimiento empresarial a mediano y largo plazo.
- ☐ Incrementar el volumen de producción para alcanzar así un nivel más eficiente de utilización de la capacidad productiva de la empresa.
- ☐ Incrementar la calidad y competitividad a través de la experiencia que se obtiene cuando la empresa y sus productos se exponen a la competencia internacional.

▪ **Incidencia a nivel sectorial y a nivel país**

La sumatoria del volumen exportado por cada unidad económica del país conforma el total exportado para el mismo, su importancia radica en el equilibrio de la balanza de pagos. El país necesita y se beneficia también de las importaciones pero estas deben ser compensadas o equilibradas con las exportaciones. Los saldos de la balanza de pagos aporta información acerca de la situación de un país con respecto al exterior.

Afecta a su vez a otros sectores de la economía como: Banca y seguros, consultoría, transporte y logística, despachos de abogados.

Influencia en el PBI nacional: ya que éste es la suma de los valores agregados de las diversas etapas de producción y en todos los sectores de la economía. El valor agregado que agrega una empresa en el proceso de producción es igual al valor de su producción menos el valor de los bienes intermedios.

El ingreso de divisas proveniente de las exportaciones¹ constituye un fuerte ingreso para la industria, en este caso molinera, que ayuda a que el sector tenga un menor costo operativo, mientras que el ingreso en concepto de retenciones es una fuente importante para el Estado, considerando el gravamen actual del 5 %.

Influencia en el nivel de ocupación de mano de obra

Teniendo en cuenta el valor bruto de la producción de harina y sus derivados, la molienda de trigo aportaría aproximadamente algo más del 2,7 % del valor bruto de producción de la Industria de Alimentos y Bebidas.

¹ *3707-D-04* Proyecto de declaración/La Cámara de Diputados de la Nación/ Guillermo E. Alchouron.

3. SELECCIÓN DEL MERCADO DE EXPORTACION

▪ Metodología y limitaciones

La investigación de mercado internacional se basa en la comparación de actitudes y en el descubrimiento de similitudes o disparidades de comportamiento de los clientes en distintos países.

En nuestro caso, no fue necesario realizar un amplio estudio a fin de seleccionar un mercado externo, ya que la idea de exportación de harinas premezcla surge de un pedido formal de nuestro actual cliente comprador de harina de trigo.

En una visita a la Argentina realizada por el importador, éste manifestó su necesidad de implementar nuevas líneas de producto; se establecieron así las características del producto, condiciones y precios (comunicación informal)

▪ Criterios de selección de mercado

Se trata de una decisión estratégica a ser tomada por el nivel más alto de la organización. La organización tuvo en cuenta:

El volumen de compra elevado

El mercado se encuentra en fuerte crecimiento

Presenta condiciones favorables en términos de accesibilidad y prácticas comerciales

No se necesita realizar grandes inversiones ni incurrir en altos costos.

Y lo más importante... satisfacer la necesidad de nuestro cliente a fin de retenerlo y mantener su lealtad.

Los demás aspectos considerados se mencionan en pag 16 (Comparación de países con posibilidades futuras y Características definitivas del mercado destino Brasil)

En ocasión posterior se recibe fax del importador solicitando cotización formal del producto “harina premezcla”.

La organización tiene planificado realizar en un corto plazo un análisis de nuevos mercados para este producto.

■ Criterios cuantitativos de Oferta y de Demanda

Demanda

Importaciones de Brasil desde todo destino de los productos de molinería

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Principales proveedores
En miles de dólares	231.652	249.553	211.953	197.477	248.717	239.073	Uruguay Argentina Bélgica Francia Alemania

Fuente: Elaboración propia en base a datos Informe Exportar N° 28

Oferta

Exportaciones argentinas a Brasil de productos de molinería

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005
En miles de dólares	107.242	89.922	81.866	66.336	65.774	67.660

Fuente: Elaboración propia en base a datos Informe Exportar N° 28

■ Criterios cualitativos de Oferta y de Demanda

Demanda

Brasil es un país que requiere importar el 70% de su consumo interno de harinas ya que sólo produce el 30%.

Los principales productos farináceos demandados son del tipo triple cero y cuatro ceros.

El producto tipo triple cero es satisfecho en un 50% por producción brasilera y 50% de producción argentina.

La demanda de productos del tipo cuatro ceros es satisfecha en un 80% por producción argentina y un 20% por producción brasilera.

La harina de trigo demandada deriva de las especies que se emplean actualmente y que son:

- Triticum Durum (Candeal)
- Triticum Vulgare

Los más demandados son los productos farináceos de primera industrialización (harinas y harinas premezcla) destinados a panificación; de buen contenido proteico, que aseguren el proceso de fermentación y levado de la masa.

Oferta

Las calidades de harina que se ofertan son precisamente las demandadas.

▪ Aspectos Legales

LEGISLACION²: Normas argentinas

Res. MEI 11/2002 de 4 /03/02. Fijó los derechos de exportación del trigo y de la harina en 10%

Res. MEP 768/2006 de 5/10/06. Redujo los derechos de exportación de la harina a 10%.

Incrementó los de la premezcla del 5 al 10% .

04/10/06 Aprobación de la ley que equipara las alícuotas al trigo, a la harina y al pan en el 10,5%.

Res. MEP 803/2006 de 19/10/06. Dispuso “la desgravación del derecho de Exportación al valor agregado correspondiente a la industrialización del trigo de las exportaciones de harina de trigo” por hasta una cantidad equivalente a 2 millones de toneladas de trigo.

Circular DIRENAME/SAGPYA N° MZ 2/07 de 7/03/07. Se cierra transitoriamente el Registro de operaciones de exportación para trigo y harina de trigo.

Circular DIRENAME/SAGPYA N° MZ 3/07 de 14/03/07 Se readmite el registro de operaciones de exportación de harina de trigo.

Res MEP 9/2007 de 11/01/07. Crea un mecanismo de otorgamiento de subsidios a los industriales y operadores que vendan en el mercado interno productos derivados del trigo, maíz, girasol y soja. El monto del subsidio por tonelada procesada será igual a la diferencia entre el “valor de mercado” (Valor calculado por la Secretaría de Agricultura, equivalente al valor FAS del producto), y el “precio de abastecimiento interno” (el precio al cual el Gobierno considera que deben realizarse las transacciones).

Res MEP 19/2007 de 12/01/2007. Fija los “precios de abastecimiento” para trigo, maíz, girasol y soja. En el caso del trigo se establece 370 pesos argentinos por tonelada equivalente a unos us\$ 120 aproximadamente. Debe señalarse que desde entonces, los precios del trigo en el

² instructivo para la solicitud de inclusión en el régimen de pérdida de preferencia arancelaria - decreto n° 473/006

mercado argentino han venido decreciendo progresivamente hasta alinearse alrededor de ese valor (véase Cuadro Spot 07 o www.bolcerealesscom.ar).

Res ONCCA 378/2007 de 17/01/07. Implementa el registro y pago de subsidios del trigo.

Res SAGPYA 42/2007 de 18/01/07. Fija los “valores de mercado” creados por la Res MEP 9/2007 y delega sufijación y publicación diaria en la Dirección Nacional de Mercados de la Subsecretaría de Política Agropecuaria y Alimentos.

▪ **Competencia existente en el mercado previsto**

Consideramos como competidores en el mercado destino:

1. Las firmas argentinas exportadoras en la actualidad. Se detallan en el siguiente cuadro las empresas que exportan harina premezcla al mercado meta.

Molinos	Capacidad de molienda	Ubicación
Molinos Marimbo S.A.I.C.	5 a 15 Tn/h	Córdoba, La Carlota
Los Grobo Inversora S.A.	5 a 15 Tn/h	Bs. Aires, Bahía Blanca
Molino Victoria S.A.	5 a 15 Tn/h	Santa Fé, María Juana
A. Lagomarsino e Hijos S.A.	Más de 15 Tn/h	Bs. Aires, Avellaneda
Molino Cánepa	Más de 15 Tn/h	Bs. Aires, Chivilcoy
Molino Cañuelas	Más de 15 Tn/h	Bs. Aires, Cañuelas
Fuente: Dirección de Industria Alimentaria en base a datos de ONCCA y entrevistas a expertos del sector.		

2. Empresas de otros países que exportan a Brasil dicho producto. Los principales países exportadores en el año 2006³ fueron Uruguay, Estados Unidos, Paraguay y Francia.

▪ **Segmento al que nos dirigimos**

El segmento al que nos dirigimos es el mercado de revendedores mayoristas abastecedores de la industria de la panificación. El producto se les proveerá en bolsas de 20kg y 50 kg.

³ Consulado General De La Republica Argentina – Abril 2007 - Perfil De Mercado Producto: Harina De Trigo O De Morcajo (Tranquillon).

- Demanda proyectada de productos



Puede observarse gráficamente el incremento de la demanda brasilera de la harina premezcla en el período 2000 - 2006 manteniéndose relativamente estable en el período 2004-2006.

- Relevamiento de instancias logísticas

Transporte internacional

El transporte es un tema de fundamental importancia en la exportación y a pesar de que se registra en nuestro país una fuerte evolución del intercambio comercial con el mundo y el correspondiente incremento del servicio de transporte, las alternativas son aún relativamente limitadas.

Transporte ferroviario: Es una forma de transporte económica que permite cargas masivas, que posee diversas clases de vagones adecuados al tipo de mercadería, y una amplia gama de servicios. No obstante en ciertos casos, es lento y las vías férreas pueden ser muy limitadas. Además la carga está sometida a dos transbordos, pudiendo sufrir golpes en caso de acoplamiento de vagones. Tiene menor costo de flete que el carretero para distancias extensas (tarifa parabólica).

Transporte por Carretera: El transporte por carretera es poco complejo y de fácil acceso para cualquier usuario y es el que permite la existencia del concepto “puerta a puerta”. Al existir una fuerte competencia en la oferta de este tipo de transporte, el exportador argentino puede negociar condiciones ventajosas.

Las características más destacadas del transporte por carretera son su simplicidad, versatilidad y flexibilidad, pues permite el transporte de prácticamente cualquier tipo de mercadería, desde el lugar de producción o almacenaje hasta el de producción o consumo, de forma rápida y relativamente económica. Se puede disponer de muchos tipos de vehículos, que se adecuan a las características de la mercadería a transportar y al viaje a realizar.

El volumen de carga es más limitado que el ferroviario y tiene un importante índice de siniestralidad por la cantidad de accidentes acontecidos en la carretera. Su costo es mayor que el del ferrocarril para grandes distancias.

De manera general se pueden distinguir tres grandes tipos de transporte por carretera, a saber:

Cargas completas: Se suelen contratar por viaje, con precios fijados independientemente de que el vehículo se complete o no. Con frecuencia, si el transportista prevé dificultades para encontrar cargamentos de retorno, aplicará un precio más alto que en el caso de tener un retorno asegurado, para así cubrir el riesgo de tener que regresar vacío.

Cargas agrupadas: Las cargas agrupadas implican que varios cargadores van a compartir el mismo vehículo del transportista.

Cargas agrupadas urgentes: Son en realidad una especialidad de las cargas agrupadas que, por sus características de urgencia, incorporan un compromiso de tiempo de tránsito *puerta a puerta* y suelen incluir prácticamente todos los conceptos de costo del ciclo de transporte. Este servicio es utilizado para envíos urgentes, de cualquier tipo de mercadería, o también para envíos no urgentes de mercaderías de alto valor agregado que conviene transportar con la máxima rapidez.

Transporte acuático: Es muy eficiente (muy bajo costo y amplia capacidad de carga) para grandes volúmenes, y existe una importante variedad de buques (portacontenedores, para líquidos, para graneles sólidos, etc.) para distinta clase de mercadería. Es el modo de transporte más lento, lo que produce una importante inmovilización financiera e inseguro, lo que exige mejores condiciones de aseguramiento y refuerzo en el embalaje de la mercadería embarcada.

El transporte marítimo es el más utilizado en el comercio internacional, mientras que el fluvial es utilizado para comercio internacional dentro de una región.

Transporte aéreo: es el modo con mayor celeridad (altísima velocidad) y seguridad (menor tasa de siniestralidad), no obstante, tiene la tarifa más onerosa de todos los modos de transporte, y es utilizado para mercadería con mucho volumen en comparación al peso. Ideal para el envío de muestras y para ciertos productos de alto valor, de gran fragilidad y de alta tecnología, entre otros-

Transporte segmentado: utiliza un único modo de transporte.

Transporte combinado: utiliza más de un modo de transporte (acuático, terrestre, aéreo) y cada transportista es responsable por su tramo.

Transporte multimodal: tiene un único documento principal (documento de transporte multimodal) y un único responsable (operador de transporte multimodal) por todo el trayecto internacional, que incluye varios modos (también llamado “multimodalismo”).

Para decidir el tipo de transporte más idóneo es conveniente tener en cuenta, por lo general:

- Tipo de mercadería (perecedera, no perecedera, etc.)
- Distancias
- Valor unitario del producto a transportar, peso y volumen.
- Requerimientos del cliente en términos de cómo desea recibir su producto.
- Costo del flete.

- Costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega.
- Infraestructura del país de destino

Además de estas consideraciones, la decisión final de transporte a utilizar requiere el consenso entre el comprador, el agente de cargas y el despachante de aduanas.

Del presente análisis se concluye, que el transporte a utilizar para el producto bajo análisis “harinas premezcla” es el terrestre. Además de contar ya la empresa con experiencia en este tipo de transporte, para este tipo de producto, es el comúnmente utilizado.

▪ Comparación de países con posibilidades futuras

Estados Unidos y la Unión Europea

El comercio de la harina de trigo a nivel mundial es uno de los más protegidos, con un arancel de importación tan alto en el caso de los países más desarrollados como los Estados Unidos y la Unión Europea, que hace imposible que nuestro país pueda exportar el producto que aquí nos ocupa, a esos destinos.

En el caso de los Estados Unidos, si bien el arancel a la importación de harinas de trigo procedentes de otros países no es tan elevado, tienen un nivel de exigencia fitosanitaria tan alto que limita fuertemente el ingreso de ese producto, lo que comúnmente se considera como una barrera para arancelaria.

En la Unión Europea el impuesto de importación es marcadamente alto (va entre 200 y 400 %), razón por la cual se hace evidente la imposibilidad para nuestro país de exportar harina de trigo a dicho destino. En ambos casos, estas economías son autosuficientes en producción de trigo y además son los principales exportadores del mercado internacional.

Chile⁴:

Gobierno Chileno planea recurrir a la imposición de mecanismos de protección para restringir el ingreso de harina de trigo desde la Argentina que en la actualidad están gravadas con salvaguardias del 14%.

Como consecuencia de ello Chile aplica un arancel adicional a las importaciones de trigo, harina, azúcar y aceites vegetales sobre el arancel general de importación que es del 6 %, superándose ampliamente el consolidado por la OMC que es del 31,5 %.

Las operaciones de exportación de harina de trigo a Chile, constituyen una problemática que ya registra varios años de gestiones con el vecino país, y que se ha visto agravada durante los últimos años.

Sin lugar a dudas la adopción de esta medida representa una nueva amenaza a nuestro comercio de harinas de trigo y un perjuicio para toda la cadena de valor del sector. Los productores y la industria molinera de nuestro país, han realizado oportunamente las inversiones y la incorporación de adelantos tecnológicos necesarios para lograr un nivel de eficiencia que permita una mayor competitividad internacional en la comercialización de harina de gran calidad. Sin embargo, estas ventajas comparativas se ven neutralizadas por la decisión de Chile de adoptar barreras artificiales que restringen las importaciones de harina argentina, lo que imposibilita una adecuada competencia y en definitiva impone una limitación al libre comercio bilateral

Otro motivo que se suma y determina la no exportación del producto a Chile es que este país no es socio pleno del MERCOSUR sino asociado, por consiguiente no contempla los mismos beneficios que un país socio.

De los países que conforman el MERCOSUR Brasil es el que no presenta producción de harina premezcla, y por consiguiente, debe importarlo. Los demás países (Paraguay y Uruguay) son productores y a la vez exportan, por lo que no se vislumbran como mercados potenciales.

⁴ H.Cámara de Diputados de la Nación *PROYECTO DE RESOLUCIÓN* /Texto facilitado por los firmantes del proyecto. Debe tenerse en cuenta que solamente podrá ser tenido por auténtico el texto publicado en el respectivo Trámite Parlamentario, editado por la Imprenta del Congreso de la Nación./ N° de Expediente 5964-D-2006 Trámite Parlamentario 147 (06/10/2006)

■ Características definitivas del mercado destino Brasil

Brasil es importador de harina de trigo y de premezclas, y nuestro país, gracias a las preferencias arancelarias dentro del Mercosur (Arancel Externo Común) es hoy el principal país abastecedor de dicho producto.

Brasil no es productor de trigo, su clima y suelo no son propicios para realizar producciones a grandes escalas, por consiguiente son productos que deben importarlos.

Argentina vende a Brasil 50 millones de dólares anuales de ese producto. Los precios en el comercio internacional deben medirse en términos del Dólar. Uruguay también es un país productor de harinas premezclas, pero existe una diferencia del precio del trigo que determina una diferencia en el costo por Tonelada de harina premezcla FOT. La harina uruguaya cuesta un 68% más que la harina argentina en similar posición, lo que presenta una ventaja para el exportador argentino. A la fecha, Brasil sigue siendo nuestro principal cliente en harina de trigo y sus variantes.

La conformación del Mercado Común del Sur ha consolidado el intercambio comercial entre ambos países, en el año 1999 se apreció una significativa caída en el comercio por la devaluación del real

Pero a partir del 2002 comienza a reactivarse el comercio con subas de 14% anual promedio. En el año 2000 se revierte la tendencia decreciente y el comercio bilateral vuelve a registrar un crecimiento del 19%,

Cercanía Psicográfica: Brasil es país limítrofe de Argentina lo que representa cercanía física. Sus costumbres son similares a las costumbres argentinas, especialmente en lo que se refiere a la alimentación.

Dada la proximidad y los acuerdos comerciales entre Argentina y Brasil resulta factible el acceso a dicho mercado ya que los costos de envío son inferiores, no solo por la proximidad sino también, por las características del producto que permite su traslado por vía terrestre.

Estudio de las variables macroeconómicas⁵

⁵ Datos aproximados a Diciembre de 2003. *Fundación Export.Ar en base a datos de Enciclopedia Visual Países del Mundo*

Nombre del país: República Federativa de Brasil

Superficie: 8.511.965 Km.

Capital: Brasilia

Ubicación Geográfica: En el este de Sudamérica, bordeando con el Océano Atlántico

Divisiones Administrativas: 26 Estados y un Distrito Federal. Siendo los mismos: Acre, Alagoas, Amapá, Amazonas, Bahía, Ceará, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Pará, Paraíba, Paraná, Pernambuco, Piauí, Rio de Janeiro, Río Grande do Norte, Río Grande do Sul, Rondônia, Roraima, Santa Catarina, São Paulo, Sergipe, Tocantins.

Población 182.032.604 de habitantes

Estructura poblacional:

0 a 14 años: 27,1% (masculino 25.151.855; femenino 24.196.506)

15 a 64 años: 67,2% (masculino 60.667.014; femenino 61.683.580)

65 años y más: 5,7% (masculino 4.232.784; femenino 6.100.865)

Crecimiento de la Población: 1,15%

Idiomas: Portugués (oficial)

Religión: Católico Romano 80%, otros 20%.

PBI (U\$S miles de millones) en el año 2005: 747,5

PBI per capita (U\$S) en el año 2005: 4120

Otros aspectos considerados

-  Presenta volúmenes de compra elevados
-  Es un mercado en crecimiento
-  Es mas favorable en términos de accesibilidad y prácticas comerciales
-  Similitud de culturas alimenticias
-  Buenas relaciones comerciales
-  Proximidad, lo que conlleva a una reducción de costos de transporte
-  Lealtad del cliente



Demanda insatisfecha

Importaciones totales
Intercambio Comercial de Brasil a todo Destino⁶
(En miles de millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	54.011	57.036	59.317	71.854	95.004	116.129
Importaciones	58.931	58.509	49.734	50.824	66.453	77.539
Comercio Total	112.942	115.545	109.051	122.678	161.457	193.668
Saldo	-4.920	-1.473	9.583	21.030	28.551	38.590

Fuente: Elaboración propia en base a datos Fundación Export.Ar

Riesgo del mercado – país: 409⁷ puntos

Indicadores Económicos relevantes

Alfabetización 86,4% (hombres: 86,1% y mujeres: 86,6%)

En materia **de indicadores sociales** Brasil cuenta con una fuerza laboral mayor a los 80 millones de habitantes, un desempleo promedio del 6,4% y un 22% de las personas por debajo de la línea de pobreza.

Modificaciones del producto: dado que existen similitudes en los hábitos y costumbres de consumo el producto se puede presentar de la misma manera que en el mercado interno.

Facilidad y rapidez en realizar operaciones: No existen observaciones de grandes demoras en las operaciones entre ambos países.

Ciclo de vida del producto en el mercado objetivo: El producto “harina premezcla” se encuentra en el mercado brasileño en la etapa de crecimiento. Se encuentra transitando por un período de aceptación rápida y aumento de las utilidades.

⁶ Fuente: Elaboración Fundación EXPORT.AR en base a datos de ALADI

⁷ <http://cipolletti24hs.com.ar/content/view/168/34/>

4. PRODUCTO

▪ Selección del producto a exportar

Producto: Harinas Premezcla

Descripción del producto⁸: Las harinas de premezcla se consideran productos farináceas de primera industrialización y consisten en una mezcla de harina con otros ingredientes necesarios para la panificación realizada para que el cliente solamente deba agregar levadura y agua al producto. No es necesario el agregado de sal ni de conservadores ya que los tiene incorporados.

Es decir, una premezcla es una mezcla de casi todos los ingredientes de una receta, con excepción del agua y la levadura (harina, aditivos, azúcar, sal, materia grasa, etc.)

Las Harinas Premezcla para especialidades, incorporan enzimas y emulsionantes en su composición, como agentes de frescura de máxima efectividad. Ellos retardan drásticamente el proceso de envejecimiento y los productos elaborados exhiben a pesar del tiempo, una estructura blanda, esponjosa y suave al paladar. El aroma y el sabor se mantienen inalterados.

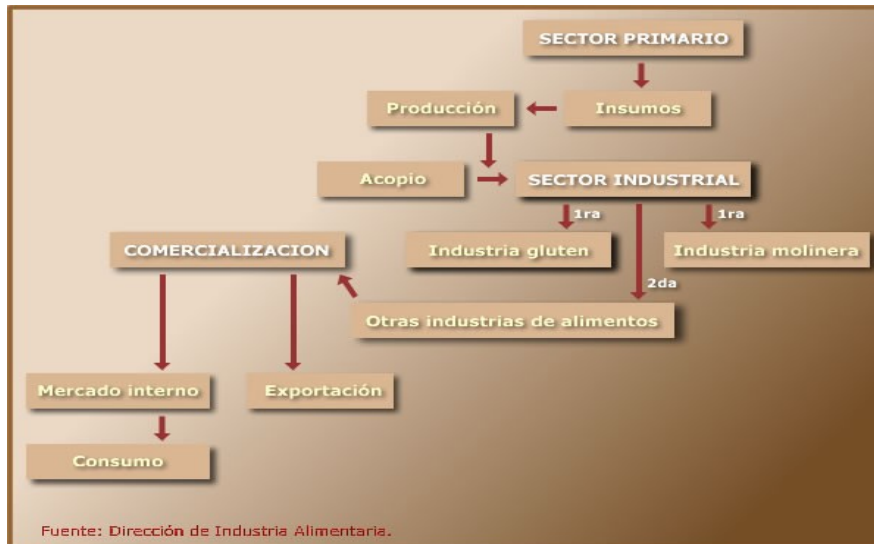
Las harinas especiales surgen por la necesidad de la industria de segunda transformación (elaboradoras de panes industriales, galletitas, pastas secas y frescas, así como cadenas de panaderías denominadas "puntos calientes"¹²) que en la década del 90 estandariza más su producción, exigiendo por lo tanto una materia prima con determinadas características reológicas (propiedades viscoelásticas como la fuerza del gluten (W), tenacidad o extensibilidad (P/L), y estabilidad.

Posición arancelaria: 1901.90.90.000B

⁸ Las líneas de producto ver en pág. 6 - Líneas de Productos

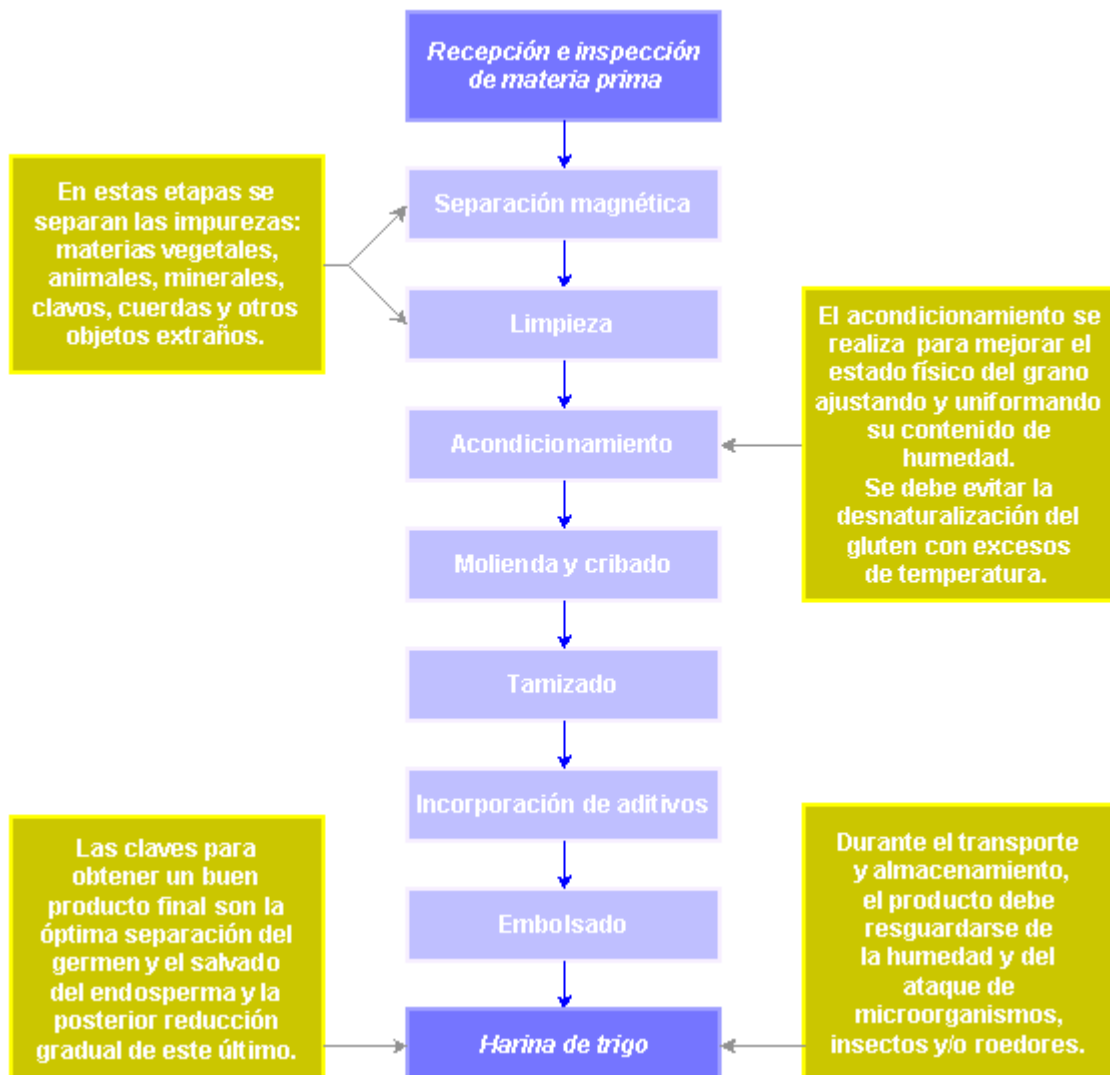
▪ Fabricación

Esquema que ilustra las etapas que atraviesa el trigo desde que es sembrado hasta que llega a los consumidores.



Si bien los destinatarios se hallan representados al final de la cadena, corresponde considerarlos en primer lugar porque es su demanda la que impulsa todo el proceso, y resulta lógico diseñar productos farináceos dirigidos a satisfacer sus requerimientos.

Diagrama de Elaboración de la Harina de Trigo



El producto “harina” (1101.00.10.00), se obtiene de la molienda de los granos de trigo.

El principal insumo es el “trigo” (1001.90.90.10), entendiendo por tal a los granos que se obtienen de la cosecha de la especie *Triticum aestivum*

El trigo recorre un largo camino desde la producción del grano hasta la obtención de los diferentes tipos de productos farináceos elaborados con la harina que resulta de la operación de molienda.

Los distintos eslabones que componen la cadena agroindustrial del trigo le agregan valor a la producción primaria. De esta manera, los productos que se obtienen en las sucesivas

operaciones y posteriores procesos industriales de transformación satisfacen las demandas de consumidores tanto internos como externos.

Descripción del proceso de elaboración de Mezclas

Los productos mayoritarios (harinas) son depositados en silos y a través de roscas tubulares, ingresan a la mezcladora, la cual está montada sobre cuatro (4) celdas de carga.

Los restantes ingredientes (medios y micro), son previamente pesados en balanzas analíticas y formando parte de un núcleo ingresan a la mezcladora previo paso por tamices de control.

Todo el proceso de producción de una mezcla es comandado y supervisado por un sistema diseñado a medida desde una cabina de control, donde está la PC y el tablero de control, comandos y supervisión.

Luego del tiempo de mezclado preestablecido, la mezcla pasa a través de tamices de control y un imán, para ingresar luego en la tolva previa a la balanza que conduce al embolse final, desde donde se puede salir con envases fraccionados en 5, 10 y 25, 50 kg y también Big Bags desde 700 hasta 1400 Kgs.

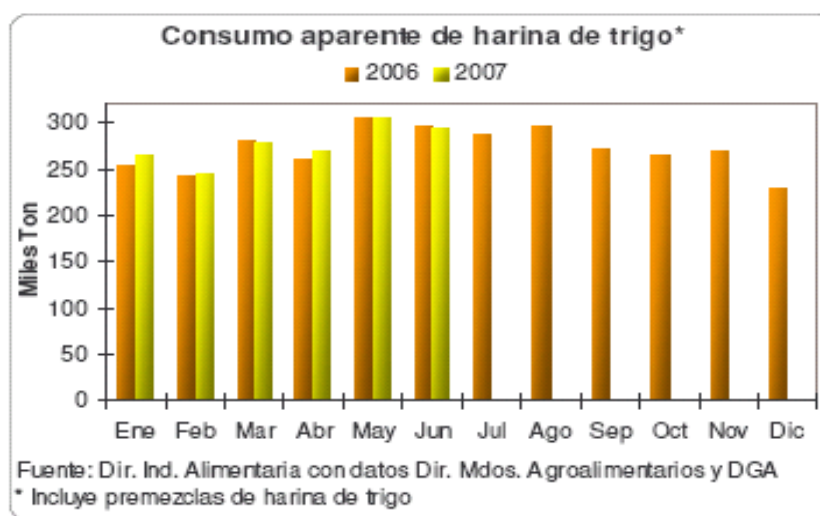
▪ Consumo Nacional

Mercado nacional de harina de trigo y premezclas – 2006

Producción total en millones de Ton: 3,78			
Harina de trigo		Premezclas	Total
Destino de la producción	Mill. Ton	Mill Ton	Proporción
Mercado interno	3,05	0,195	86%
Mercado externo	0,15	0,38	14%
Fuente: Dirección de Industria Alimentaria en base a datos de la Dir. de Mercados Agroalimentarios y entrevistas a expertos del sector.			

Se estima que en 2006 el mercado doméstico consumió como premezclas de harina de trigo el 6 % de la harina destinada al mercado interno: 195 mil toneladas. La elaboración total de estos productos habría sido de 578 mil toneladas.

En ese año, nuestro país destinó el 86 % de la producción conjunta de harina de trigo y premezclas de harina de trigo al mercado interno: 3,25 millones de toneladas.



El consumo aparente de harina de trigo incluyendo premezclas, del primer semestre de 2007 fue de 1,7 millones de toneladas (1,1% superior al de igual periodo de 2006). Asimismo el consumo per capita mensual promedio para ese período fue de 7.0 Kg/Hab/Mes (creció un 0,2%)

Como ya se mencionó, el 86 % de la producción de harina de trigo del año 2006 tuvo como destino el mercado interno. El producto se industrializa y consume de diferente manera:

71,3 % para elaborar pan de panadería,

8,6 % para pastas,

8,1 % para consumo como harina fraccionada y otros,

7,3 % para galletitas y bizcochos,

4,7 % para pan industrial.

En nuestro país, los productos farináceos derivados del trigo son considerados bienes inferiores, lo que significa que su consumo es inversamente proporcional al ingreso de las familias (a menor ingreso hay mayor consumo).

Durante la década de 1990, el consumo interno de harina de trigo (en sus diferentes formas) disminuyó sensiblemente, para aumentar en forma leve a partir de 1999. En los últimos años, el

consumo interno de harina fue de aproximadamente 77 Kg. per capita. Durante 2002, el consumo se incrementó en forma notable, hasta alcanzar los 86 kilos por habitante año.

▪ Volumen de Exportación

Las premezclas de harina de trigo argentinas comenzaron a tener una participación importante en el mercado externo a partir de 2002, dejando atrás a las tradicionales colocaciones de harina de trigo.



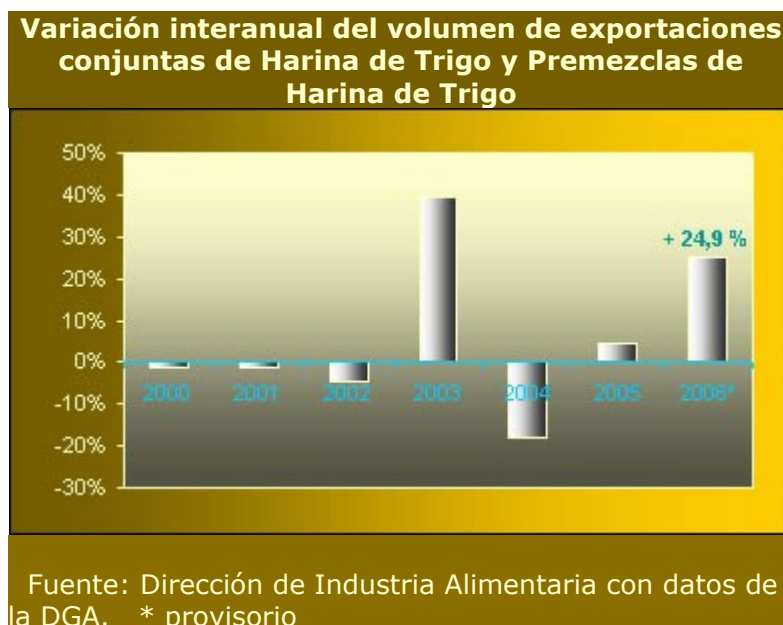
El año 2002 marcó el punto de inflexión para la conversión de las tradicionales exportaciones de harina de trigo hacia las de premezclas. En ese año, el de la devaluación de la moneda argentina, se establecieron los derechos de exportación diferenciales entre las premezclas de harina de trigo y la harina de trigo (5 % y 20 %, respectivamente).

El diferencial arancelario entre uno y otro producto (15 % inferior para las premezclas de harina de trigo) se mantuvo hasta octubre de 2006. Las negociaciones mantenidas durante ese año con Brasil, nuestro principal comprador, derivaron en la unificación de los derechos de exportación. Actualmente, ambos productos tributan un 10 % (a excepción de las premezclas envasadas en paquetes de 1Kg., cuyo derecho de exportación sigue siendo del 5 %, como estableció una nueva resolución de enero de 2007).

En 2006, las exportaciones conjuntas de harina de trigo y premezclas de harina de trigo representaron el 14 % de la producción: 533 mil toneladas. Un 28 % fue comercializado como

harina de trigo y el 72 % como premezclas de harina de trigo. Respecto al año 2005, las exportaciones conjuntas habrían crecido alrededor del 25 %.

El principal destino de las exportaciones conjuntas de harina y de premezclas de harina de trigo es Brasil; en 2006 su participación fue del 55 %



* mes de junio provisorio

Para el primer semestre de 2007 el incremento de las exportaciones conjuntas de harinas de trigo y premezclas fue del 67,1 %.

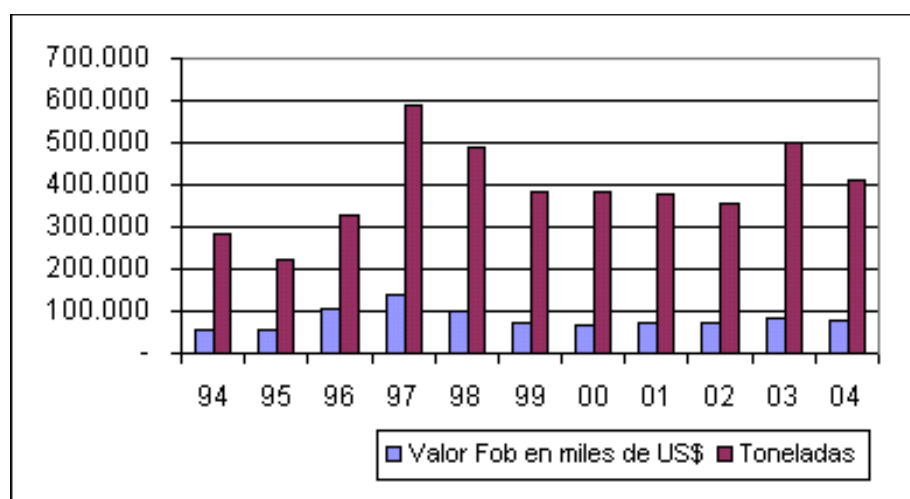
Exportaciones nacionales de harina de trigo

Según datos del INDEC, durante el año 2004 la exportación argentina de harina de trigo alcanzó las 408.600 toneladas, por valor de US\$ 78,7 millones, lo cual representó un descenso del 18,11 % en volumen y del 6,78 % en valor, respecto al año anterior.

Las ventas externas significaron un 11 % del total producido durante el año.

Las exportaciones de harina de trigo de la Argentina son marginales con respecto al volumen de producción total y al tamaño de nuestro mercado interno, el volumen exportado no representa más del 11.5 % de la producción total.

Durante el 2006⁹ las exportaciones de harina llegaron a un total de 186.000 toneladas, mientras que el consumo interno fue de 3.400.000 toneladas.



El 51,8 % de las ventas externas se destinaron al mercado de Brasil, y 35,68 % a Bolivia. Más del 94 % de las exportaciones se registraron como premezclas de harina.

Importaciones de harina

Respecto de las importaciones de harina, estas son históricamente mínimas. Se observó un significativo aumento durante los años 2000 y 2001, y una fuerte disminución a partir del 2002.

En este año, las compras externas no superaron las 650 toneladas por un valor de US\$ 250.000 dólares. El 85% provino de Brasil.

⁹ instructivo para la solicitud de inclusión en el régimen de pérdida de preferencia arancelaria decreto n° 473/006

En 2003 se importaron 753 toneladas, por un valor CIF de US\$ 348.000 dólares. En 2004 la importación ascendió a 1442 toneladas, por valor de 426.000 US\$, provenientes en su mayor parte de Perú.

Las importaciones de harina de trigo están alcanzadas por un derecho de importación extrazona igual al 13,5 %.

▪ **Ventajas competitivas de la harina premezcla**

- Permiten diferenciarse del resto de los competidores ofreciendo una amplia gama de productos especiales.
- Se logra una mayor optimización y uniformidad de la calidad de la materia prima y uniformidad de esa calidad durante todo el año.
- Se obtiene un mayor rendimiento de la harina al utilizar ingredientes específicos para cada una de los productos panificados.
- Puede proporcionar a la materia prima los atributos de calidad más deseados para una determinada especialidad.
- Se simplifica el trabajo, la gestión de compras y control de stock, etc. Los atributos de calidad permiten facilitar las operaciones de elaboración (por ejemplo una masa más relajada para reducir el trabajo de sobado y los descansos), disminuir los defectos o riesgos durante la elaboración (que el pan de Sandwich presente huecos o se desarme durante el rebanado) y obtener las mejores cualidades en el producto terminado (frescura, esponjosidad, blancura de la miga, etc.).

Estos aspectos mencionados impulsaron el lanzamiento por parte de algunos molinos a producir harinas destinadas a aplicaciones determinadas (Sándwich, Francés, Viena, etc.)

▪ Costo de Producción

El costo de producción incluye todos los conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que éste se encuentre en stock. Dichos costos pueden ser fijos (los que se deben sostener, independientemente de las cantidades producidas), o variables, los cuales –justamente- varían en función de las cantidades que se producen.

- Costos variables de producción:

Materia prima: Costo por concepto de los insumos o bienes a transformar que se procesan.

Mano de obra: Cuando la utilización de mano de obra se realiza en función de las cantidades a producir, el costo del trabajo varía según parámetros relacionados con los volúmenes de producción, la estacionalidad y el grado de especialización.

Otros costos variables: Costos en que se incurren con motivo de la fabricación y que son distintos de los anteriores (por ejemplo, consumo de energía, depreciación del equipo cuando ésta se realiza en función de las unidades fabricadas, etc.).

Costo variable de producción: \$ 317,04 o US\$ 100,33

Costo fijo de producción (seguros, mano de obra, contribuciones patronales): \$11.509

Costo total de producción: 11.826,04

▪ Control de Calidad

Las normas internacionales de calidad establecen claros estándares y cumplen un papel muy importante en el comercio internacional, no solo desde el punto de vista de producción en sí misma, sino también en términos estratégicos de penetración de mercados.

- **ISO 9000:** A través de ellas se certifica el proceso productivo de la empresa, lo que significa también la certificación del producto mismo.

En la actualidad es indispensable tomar en consideración estas normas, pues son como un “pasaporte en regla” del productor argentino, para poder ingresar en mercados importantes. A

estos fines, es indispensable obtener información acerca de cuáles son las empresas certificadoras más aceptadas en los *países de destino* a los cuales se desea exportar.

En el grupo de las ISO 9000 encontramos la ISO 9001, que incluye directivas de calidad en la administración y engloba lo dispuesto en las directivas 9002 y 9003, como sí también aspectos de diseño, producción, instalación y servicios. La 9002 incluye directivas para la prevención y la corrección de problemas que pudiesen presentarse durante la fase de producción. La ISO 9003 comprende directivas para la detección y prevención de problemas en la fase de inspección final de un producto, y la 9004 se refiere a la administración de calidad.

ISO 9000 versión 2000: Esta normativa busca (a diferencia de otras que se refieren a especificaciones relativas al producto) la gestión de la calidad y la implementación de sistemas de calidad y de mejora continua en una empresa. Estas nuevas normas tienen un alcance mayor que la versión 1994, están menos orientadas al sector producción y son más genéricas, por lo que pueden ser usadas por todas las empresas con independencia de su tipo, tamaño y categoría de producto o servicio. También han reducido significativamente los requisitos documentales para la gestión de la calidad. Tiene un lenguaje claro y sencillo lo que la hace más accesible para las pequeñas y medianas organizaciones.

Se basa en los siguientes principios rectores:

- Enfoque hacia el cliente (mayor satisfacción del mismo a través de la provisión de productos conforme a sus requisitos);
- Liderazgo (se destaca la importancia de la función de la alta dirección y su mayor compromiso frente al desarrollo y la administración de un sistema de gestión de calidad);
- Participación del personal de la empresa;
- Enfoque basado en procesos en busca de la eficiencia

- El sistema está enfocado para la gestión, por medio de identificación, comprensión y gestión de los procesos interrelacionados, dentro de un marco de eficiencia y efectividad;
 - Estipulación de la mejora continua como objetivo de la organización;
 - Enfoque basado en hechos para la toma de decisiones, que hace hincapié en análisis de datos e información a tal fin;
 - Comprensión de la interdependencia empresarial con los proveedores, y búsqueda de relaciones mutuamente beneficiosas con los mismos.
- **ISO 14000:** Normalizan los instrumentos de gestión ambiental. Su objetivo es asegurar el cumplimiento de una política empresarial dirigida a minimizar el impacto ambiental de las actividades productivas (principalmente sobre el aire, el agua y el suelo). El proceso de certificación es análogo al de las normas ISO 9000.

Las ISO 14000 definen, en procedimientos escritos, la estructura organizativa, responsabilidades, métodos y formas de llevar a cabo los procesos y recursos necesarios para respetar el medio ambiente; todo ello con un enfoque de gestión global de la compañía, y no como un costo adicional.

En el grupo de las ISO 14000 encontramos las ISO 14001 y 14004 (sistemas de gestión ambiental), ISO 14010 a 14012 (auditorías ambientales), ISO 14020 a 14023 (etiquetado ecológico), ISO 14031 (evaluación de la actuación ambiental), y las ISO 14040 a 14043 (evaluación del ciclo de vida).

La industrialización

- Las condiciones y características para los establecimientos elaboradores de harina se especifican en el Capítulo II del Código Alimentario Argentino (Ley N° 18284/69, Decreto N° 2126/71).
- Las exigencias para las harinas se detallan en el Capítulo IX del mismo Código.

- En el Codex Alimentarius se presenta en carácter orientativo la norma CX-STAN N° 152/85 para la harina de trigo y la norma CX-STAN N° 178/95 para la harina y semolina de trigo duro.
- Las harinas se tipifican comercialmente en distintas categorías según el contenido de humedad, cenizas, absorción y volumen generado de pan: cuatro ceros (0000), tres ceros (000), dos ceros (00), cero (0), medio cero (medio 0).
- La harina que no se destina a panificación se clasifica en harinilla de primera y de segunda según su humedad, cenizas y tamizado.
- El producto se rotula como "harina" o "harina de trigo", o como "harina para pastelería o fideería".
- La "harina integral" o "harina de Graham" se obtiene de la molienda del grano entero de trigo a diferencia de las otras, que sólo procesan el endosperma. Se tipifican en: gruesa, mediana o fina.

▪ **Aditamentos necesarios para la exportación**

La mayoría de los países han impuesto regulaciones sanitarias y fitosanitarias sobre los productos importados, especialmente en lo que respecta a productos alimenticios y agrícolas en general. El exportador argentino debe asegurarse que sus productos cumplen con todas las regulaciones relevantes del país de destino en particular, y con los estándares de los organismos internacionales más importantes; de no ser así, se encontrarán problemas que dificultarán o, inclusive, anularán toda posibilidad de comercialización del producto en cuestión.

Los aspectos que cubren las regulaciones sanitarias y fitosanitarias comprenden el proceso de producción, el uso de pesticidas y fertilizantes, los límites de contenido de residuos y metales, la conservación o prevención del producto, etc.

5. TRAMITES DE EXPORTACIÓN

▪ Requisitos para la exportación

El proceso de exportación involucra varias etapas, entre las que se destacan: la voluntad y decisión de la empresa para incursionar en los mercados externos; presentación de la oferta-cotización; venta y finalmente cobro de la mercadería.

Al momento de exportar la empresa directamente debe adecuarse a una serie de cambios tanto internos, propios de la empresa, como factores externos inherentes a ella.

Asimismo, es primordial que la empresa tenga una visión a largo plazo para desarrollar la actividad exportadora, ya que no es sencillo abrir nuevos mercados, ni tampoco mantenerlos, pero esta actividad dentro de la empresa genera aspectos beneficiosos dado que permite la no dependencia exclusiva del mercado interno, la tecnificación, la posibilidad de competir con productos de países más desarrollados (siempre y cuando el producto esté enmarcado en un proceso de mejora continua), obtener economías de escala, la posibilidad de extender el ciclo de vida del producto a través de la comercialización en mercados donde pueda resultar algo novedoso, etc.

Es muy importante que el interesado verifique los aranceles, las intervenciones, requisitos y restricciones antes de realizar una exportación o ponerse en contacto con un importador en el exterior. Esto es a raíz de que el comercio exterior es un proceso dinámico y continuo y se encuentra atado a muchos cambios, ya sea por razones financieras, políticas, económicas o culturales.

Consideraciones a tener en cuenta antes de exportar¹⁰

• Decisión de exportar

Existen pre-requisitos que al momento de evaluar la posibilidad de incursionar en mercados externos, es importante tener presente:

¹⁰ Fundación Exportar. Procedimientos de Exportación para Productos Fitosanitarios

- Voluntad empresarial para llevar adelante el proyecto hasta el límite de sus posibilidades
- Productos de calidad aceptable
- Capacidad y continuidad en la producción libremente disponible, acceso a fuentes de financiación a costos accesibles.
- Capacidad de adaptación de la organización

Tomada la decisión organizacional de vender en mercados externos, la empresa deberá hacer un análisis de situación, a los efectos de cumplimentar todos los registros tanto de persona física o jurídica, como así también, el respectivo registro de establecimiento.

Deberá además registrarse como Exportador Importador ante la AFIP-DGA (Dirección General de Aduanas correspondiente a su jurisdicción), ya se trate de persona física o jurídica o bien como una empresa.

A continuación se detallan los requisitos para que una empresa pueda obtener los registros mencionados, y formularios a presentar para su posterior comercialización, como así también los pasos a seguir para quedar registrado como exportador.

- **Inscripción como Exportador e Importador ante la DGA (Dirección General de Aduanas)**

Los Importadores/Exportadores presentarán ante la División Registro de la Subdirección General Legal y Técnica Aduanera, para las Aduanas de Buenos Aires y Ezeiza, o ante la Sección Registro de las Aduanas del interior (según corresponda de acuerdo al domicilio real del Importador/Exportador), la siguiente documentación:

Par sociedades (S.A., S.R.L., S.H., S.C., U.T.E., etc)

- Dos (2) ejemplares del formulario 1228-E, certificado por Agente de Aduana o Escribano Público.

- Un (1) modelo de Acta de Distribución de cargos, certificado únicamente por escribano público. Tener en cuenta que el Domicilio Real de la Empresa debe ser igual al domicilio fiscal en la DGI (este es un requisito obligatorio). En caso de tener más de un autorizado las otras personas deben firmar al dorso del formulario.
- Fotocopia del CUIT

Para unipersonales

- Dos (2) ejemplares del formulario 1228-E, certificado por Agente de Aduana o Escribano Público.
- Fotocopia del D.N.I./P.A.S./L.E./L.C./C.I. según el caso.
- Fotocopia del CUIT

No habitual

- Un (1) ejemplar del formulario OM 1752-C completado a máquina, certificado por Agente de Aduana o Escribano Público.
- Fotocopia del CUIT
- Fotocopia del Documento

En caso de ser una sociedad se debe adjuntar el modelo de Acta de Distribución de Cargos, certificado únicamente por Escribano Público.

El trámite de la inscripción demora aproximadamente 10 días hábiles.

Retiro de la inscripción

- Para retirar la inscripción se deberá presentar personalmente el titular o integrante de la sociedad o un representante autorizado por escrito firmado por los primeros.
- **Clasificación arancelaria de la mercadería**

El primer paso a dar para iniciarse en el proceso exportador, es identificar la “Posición arancelaria del producto”, esto es; un número de 11 dígitos y una letra que va a posicionar el producto dentro de la nomenclatura arancelaria, a los efectos de que la AFIP–DGA pueda identificarlo y determinar, entre otras cosas, los derechos que le compete a esta mercadería, los reintegros, las intervenciones especiales ya sea de control y/o verificación a la que pueda estar

sujeto o cualquier otra observación que dicha posición pudiera estar sometida bajo la AFIP-DGA.

Nota: Dicho número se obtiene en la AFIP-DGA “Departamento de Clasificación y Valoración”, o bien, a través de un “Despachante de Aduanas”.

Posición arancelaria: 1901.90.90.000B

- **Derechos de exportación, reintegros e ingresos de divisas**

Una vez identificada la posición arancelaria, no solo se determina cuáles son en nuestro país los beneficios y exigencias que poseemos al momento de exportar, sino que también nos permite estar al tanto del arancel que deberá pagar nuestro producto en el país de destino.

El derecho de exportación es un porcentaje que afecta al producto y se calcula sobre una determinada estimación de su valor que puede estar dada por el valor FOB o por el precio índice expresamente establecido para determinados productos.

El porcentaje que deberán abonar los productores de *harinas premezclas* es del 10% y el Estado reintegra a los productores el 8% en concepto de Reintegro a la Exportación

De acuerdo a la normativa actual, existen plazos máximos para el ingreso de divisas generadas por las exportaciones, contados a partir de la fecha de embarque, determinados por la Secretaría de Industria y Comercio, cuyo cumplimiento los bancos deben controlar mediante certificación o denuncia ante el B.C.R.A.

Las **harinas pre-mezclas** tienen un plazo de 180 días a partir de la fecha en que se haya efectivizado el embarque. A partir de dicho plazo se dispondrá de cinco (5) días más para la efectiva liquidación de divisas. En ningún caso la liquidación en el mercado de cambio de los cobros por exportación de bienes, podrá ser posterior a los diez (10) días hábiles de la fecha de ingreso de la transferencia de divisas a una entidad financiera local o puesta a disposición de los fondos del exterior.

- **Transporte**

En la exportación de un producto el medio de transporte a utilizar, es uno de los principales aspectos a tener en cuenta¹¹.

- **Control fitosanitario**

Dada la gran relevancia que está tomando el control de plagas a nivel internacional y el impedimento en el que se transforma para ingresar a los mercados, es que el tema fitosanitario hoy es prioritario.

Regulaciones sanitarias y fitosanitarias: La mayoría de los países han impuesto regulaciones sanitarias sobre los productos importados, especialmente en lo que respecta a productos alimenticios y agrícolas en general. El exportador argentino debe asegurarse que sus productos cumplen con todas las regulaciones relevantes del país de destino en particular, y con los estándares de los organismos internacionales más importantes; de no ser así, se encontrarán problemas que dificultarán o, inclusive, anularán toda posibilidad de comercialización del producto en cuestión. Es en el interés de todos los argentinos que nuestros productos mantengan un alto estándar cualitativo y que respondan correctamente a los requerimientos legales de los principales mercados del mundo.

¹¹ Ver pág. 13- Relevamiento de instancias logísticas

Los aspectos que cubren las regulaciones sanitarias y fitosanitarias comprenden el proceso de producción, el uso de pesticidas y fertilizantes, los límites de contenido de residuos y metales, la conservación o prevención del producto, etc.

- **Documentación y oficialización a través de un despachante de aduana**

Este auxiliar del Comercio Exterior realiza las siguientes actividades por instrucciones del exportador y/o importador:

- ✓ Firmar documentación que la legislación establece para operar ante la Administración Nacional de Aduanas.
- ✓ Presentar en nombre propio o de sus representados, notas de distintos tenores y conceptos ante la aduana.
- ✓ Retirar bienes de la aduana dando recibo de ellas.
- ✓ Asistir a las verificaciones de mercaderías y dar su conformidad al resultado.
- ✓ Firmar documentación de transporte y su endoso.
- ✓ Prestar conformidad por pagos de multas por infracciones aduaneras, entablar recursos y desistir de los mismos, entender en sumarios.

- **Financiación de la exportación**

El Banco 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.

- **Análisis de los documentos de embarque necesarios**

Comerciales:

Son aquellos que se refieren a algún aspecto de la secuencia operativa de exportación (facturación, transporte, seguro, etc.), excepto los relacionados con el cobro/pago de la operación internacional.

Emitidos por el exportador:

Oferta o cotización:

Es un documento que comunica al potencial comprador las pretensiones del exportador en una operación comercial. Su contenido consta de: descripción técnica, comercial y aduanera de la mercadería, unidad de comercialización (kilos, metros cúbicos) y cantidad ofrecida (fijas, máximas o mínimas), precio (unitario, total, incluyendo incoterm y moneda de cotización), fecha/s de embarque y medios utilizados, formas de pago y plazos de financiación.

Luego de emitido este documento, puede existir otro llamado “factura pro forma”, que contiene las condiciones específicas de una operación en trámite de aprobación, y es como un borrador de un presupuesto de una operación sujeta a confirmación.

Factura Comercial de exportación¹²:

Este documento se rige por las leyes del país de origen, es monetario y certifica la compraventa internacional. Aparte de los elementos que contiene una factura para el mercado doméstico, se le agrega los siguientes ítems: lugares de carga y descarga, partida arancelaria, banco y medio de pago utilizado y precio completo (incoterm, moneda y cantidades monetarias) En precios cotizados en condiciones CIF, se va a discriminar en el mismo, el seguro y flete internacional.

Lista de empaque, lista de peso, lista de romaneo:

Son documentos que dan mayores descripciones de aspectos no monetarios y no contemplados en la factura de exportación. La lista de empaque da pesos, medidas y marcas de los bultos; la de peso hace mayor énfasis en pesos (brutos, netos, total,

¹² Ver pag. 63 - Formato Factura

unitario) y la de romaneo realiza una descripción más detallada del contenido de los bultos. Son utilizados por la Aduana y el seguro para control de los bienes.

CORN - FLOUR S.A

Lavalle N° 2789 - Bahía Blanca
Buenos Aires - Argentina

Buenos Aires, xx de xxxxxxxx de 2007

PACKING LIST

COMPRADOR: Sres LA IMPORTADORA S.A.

Foz de Iguazú - Brasil

DETALLE DEL EMBARQUE

N° BULTO	DESCRIPCION MERCADERIA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
S/N	Harina Premezcla x 50 kg	200 Bolsas	10.000	10.000
S/N	Harina Premezcla x 20 kg	500 Bolsas .	10.000	10.000

TOTAL 700 BOLSAS
700 BOLSAS
20.000
20.000

NUMEROS S/N

MARCAS: CORN - FLOUR S.A- HARINA PREMEZCLA

EMBALAJE: 700 BOLSAS

EMBARQUE: TERRESTRE

FACTURA COMERCIAL NRO.: 000-123456789

CARTA DE CREDITO NRO 0451XXX0277

.....

FIRMA Y SELLO DE LA

CORN - FLOUR S.A.

Certificado de fabricación:

Ratifica ciertos aspectos del proceso productivo (lugar y fecha de elaboración, número de lote, etc.).

Confeccionado por el despachante de aduanas:

Documento aduanero (también llamado “permiso de embarque”: La denominación actual es DUA. Documento Único Aduanero.

Es el documento aduanero con el cual se oficializa una exportación ante la aduana. Da descripción sobre la mercadería, su valor y clasificación, tributos y beneficios que afectan a la misma, así como los datos de las partes intervinientes: despachante, exportador, transportista, etc.)

Documentos emitidos por terceros intervinientes:

Certificados de Origen¹³:

Su función es el reconocimiento del origen de una mercadería (con respecto a un país o mercado regional), y se rige por las normas de origen respectivas. En los mercados regionales puede ser solicitado por el importador para obtener ventajas arancelarias.

El principal objeto de éste consiste en determinar si la mercadería es alcanzada por un tratamiento preferencial (SGP, ALADI, MERCOSUR, etc.). Emitido por la CAMARA DE EXPORTADORES DE LA REPUBLICA ARGENTINA o por la CAMARA DE COMERCIO EXTERIOR DE MISIONES (CACEXMI.).

Certificado Sanitario o Fitosanitario¹⁴:

De aplicación generalmente para mercaderías de uso o consumo humano, emitidos por una autoridad reconocida confirman que las mercaderías en él consignadas no están afectadas por ninguna enfermedad o insectos nocivos si se trata de productos alimenticios que han sido elaborados de conformidad con las normas prescriptas. Emitido por el SENASA

¹³ Ver pág. 71 – Certificado de Origen

¹⁴ Ver pág. 73 – Certificado Fitosanitario

Certificado de Análisis o Inspección:

Solicitado por el importador para asegurarse que las mercaderías se ajustan estrictamente a lo solicitado. Es emitido por organizaciones o laboratorios de reconocida trayectoria internacional designadas por el comprador o entre países. Emitido por el SENASA). No es obligatorio.

Certificado de Exención:

Liberación de bandera extendido por las autoridades marítimas de un país autorizando a embarcar en buques de otra bandera que la del país importador. No en nuestro caso.

Certificado de Depósito (Warrants):

Son los que, emitidos por los administradores de depósitos privados o fiscales dejan constancia de que un titular les ha entregado en depósito determinada mercadería. Este certificado es en ocasiones utilizado como medio de pago siendo transferible por endoso. No en nuestro caso.

Hoja de Ruta¹⁵:

Este documento es utilizado en las cargas terrestres y acompaña al permiso de embarque de exportación. En la Hoja de Ruta se detallan las principales ciudades y rutas por las cuales transita el medio de transporte con destino a la Aduana de Salida.

Certificado de valor:

Certifica los valores de venta expresados en la Factura Comercial mediante la firma del exportador. En el se declara que el precio pagado o a pagarse por las mercaderías es el verdadero y que no existen convenios entre comprador y vendedor que permitan alterarlos. No en nuestro caso.

¹⁵ Ver. Pág. 70 – Hoja de Ruta

Confeccionado por compañías de seguro

Póliza de seguro internacional:

La póliza de seguro es el documento que recoge de forma expresa las condiciones generales y específicas bajo las cuales se aseguran las mercaderías durante el transporte, constituyendo el contrato escrito de seguro, el cual para ser válido ha de estar firmado por las partes contratantes. Contiene el monto asegurado, clase de seguro, tomador, beneficiario de las indemnizaciones y clase de riesgos asegurados.

Las pólizas de seguro más utilizadas son:

✓ Póliza de seguro individual o póliza de viaje (especial):

Cubre los riesgos expresamente pactados que una determinada mercadería puede sufrir en un viaje, plazo y transporte especificado.

✓ Póliza de seguro global o póliza flotante:

Es concertado, de modo que sea aplicable, dentro de los límites convenidos de todas las transacciones de mercaderías cuyo transporte siga rutas determinadas, se realice durante la vigencia de póliza y corresponda cubrirlo al asegurado. No en nuestro caso.

Confeccionado por compañía de transporte (a través de su representante)

Constituye el documento que acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez contrato de transporte entre cargador y el transportista, así como también la prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave.

Estos pueden ser:

Guía aérea (transporte aéreo) No en nuestro caso.

Conocimiento de Embarque (acuático) No en nuestro caso.

Carta de Porte (terrestre)¹⁶

Estos documentos tienen como elementos: nombre del transportista, fecha y lugar de embarque, descripción de la mercadería, costo del transporte y si se halla pagado, destinatario de la

¹⁶ Ver pág. 69 – Carta de Porte (CRT)

mercadería. En el caso del conocimiento de embarque, este puede ser endosado, si es emitido a la orden.

Financieros

Cheque en divisas:

Es similar al cheque del mercado interno. Lo emite el importador contra su cuenta en divisas, y generalmente es pagado al exportador a través de la utilización de una cobranza bancaria.

Letra de Cambio:

Emitida por el exportador contra el importador, para que éste último le abone cierta suma, luego de la aceptación del documento. Si este documento es aceptado pero no es pagado al vencimiento, puede ser protestado. Contiene nombre de las partes, monto, fecha de emisión y vencimiento.

Pagaré:

Es un compromiso de pago que el importador asume pagar al exportador en un determinado plazo.

▪ **Desarrollo de la gestión operativa de exportación**

Secuencia Operativa de una Exportación¹⁷

Al desarrollar esta consecuencia se intenta presentar un esquema básico de una operación habitual, una correlación normal de la operatoria exportadora en sus aspectos esenciales, sin perjuicio de los trámites e intervenciones que requiera alguna exportación en particular por la naturaleza del producto. Además, se indican las partes que intervienen, las relaciones entre ellas y el orden en que estas relaciones se van generando, aunque en algunos casos se altere este orden y no se lo suceda necesariamente.

A. Oferta –Cotización

1- Exportador:

¹⁷Ver esquema grafico en Anexo II

Envía al eventual importador la Nota “Oferta – Cotización”, por duplicado, acompañada en lo posible, y de ser pertinente, de muestras, folletos, fotografías, etc. Esta nota debe ser remitida con la carta en la que se expresan las razones de su envío y demás conceptos.

2- Despachante:

De enviarse muestras, y según sea su cantidad o volumen, las recibe del exportador para su despacho. De acuerdo con el régimen en vigencia para la remisión de las muestras, éstas podrán enviarse por tres vías:

- a- Postal (los pequeños paquetes pueden ir como encomienda postal)
- b- Aérea (con documento: Guía Aérea)
- c- Marítima (documento: conocimiento de embarque)

B. Aceptación de la Oferta

3 – Importador:

Recibe del exportador la Nota “Oferta – Cotización” y, de haberle sido enviadas, las muestras, folletos, etc. De estar conforme y aceptar la oferta, lo comunica al exportador devolviéndole la copia de la oferta, con su firma y sello en prueba de conformidad. Asimismo, le hace saber la cantidad, variedad, calidad, etc. de los productos a comprar, pudiendo:

- a- Solicitar una factura “proforma” para que, en base a ella, ordenar la apertura del Crédito Documentario, en las condiciones solicitadas por el exportador, o bien:
- b- Directamente, haciéndole saber que procederá a instruir a su banco local para que le abra la Carta de Crédito en las condiciones indicadas en la Nota “Oferta – Cotización”.

4- Exportador:

Recibe del importador: o el pedido de una factura “proforma”, en cuyo caso lo confecciona y envía, o bien recibe la carta notificándole la aceptación de la “Oferta – Cotización” juntamente con la copia conformada, en cuyo caso espera el aviso de su banco (Banco Corresponsal) de haber recibido del Banco Emisor el Crédito Documentario.

En ambos casos, escribe al importador notificándole haber recibido su decisión y agradeciéndole la confianza por la aceptación de la oferta, etc.

5- Importador

Recibida la factura “proforma” (de haberla solicitado) o con la Nota de “Oferta–Cotización” recibida oportunamente, confecciona y suscribe la “Nota de Instrucciones”(algunos bancos tienen un formulario tipo solicitud) para su banco a objeto de que éste le abra la Carta de Crédito Documentario, según lo convenido con el exportador, en las condiciones que ambos (importador y banco emisor) hayan acordado.

6- Banco Emisor (abridor o del importador)

Recibe del importador las instrucciones para la apertura de la Carta de Crédito. De acuerdo con ellas, en banco procede a la apertura del acreditativo a favor del exportador (beneficiario) y lo comunica al banco corresponsal designado (banco del exportador)

7- Banco Corresponsal (notificador y, eventualmente, confirmante)

Recibe comunicación del Banco emisor sobre la apertura de la Carta de Crédito. Recibe el instrumento del crédito, se impone de sus condiciones y hallándolo en forma, lo notifica al exportador, confirmándolo si así ha sido estipulado.

C. Operativa Previa Al Despacho

8- Exportador

Se notifica de la apertura de la Carta de Crédito, por:

- a- carta que le envía el importador, y/o
- b- Aviso de su banco corresponsal.

En consecuencia, retira del banco el instrumento de la Carta de Crédito y procede a su análisis (revisión), atento y minucioso, para comprobar:

- a- si ha sido abierta de acuerdo con las condiciones de la oferta e instrucciones complementarias;
- b- si puede cumplirse en fecha y cumplimentar todos sus requisitos (documentación y/o certificados solicitados)
- c- si podrá disponerse de bodega dentro del plazo requerido para el despacho;

- d- si podrá negociarse la documentación dentro de la validez del Crédito Documentario por haberse obtenido con tiempo suficiente a fin de no incurrir en demoras ni discrepancias. (atención cada discrepancia tiene un costo alto)

9- Exportador

De hallarse en orden la Carta de Crédito y según fuere el producto a exportar, determina si es de su interés hacer uso de los estímulos o apoyos crediticios existentes o instrumentados por BCRA, para financiar tanto el proceso productivo (prefinanciación) como la exportación de las mercaderías (financiación de ventas)

De interesarse por el apoyo crediticio deberá concurrir al banco con el cual opera solicitando una “calificación bancaria” que le permita conocer el monto de la línea de crédito para la prefinanciación de exportaciones promocionadas a que sería acreedor, y luego, en función de tal monto solicitar el crédito de apoyo para la preparación/fabricación de las mercaderías a exportar.

10- Banco Corresponsal

Recibe del exportador la solicitud del crédito de prefinanciación (en el caso de que el exportador se hubiese interesado por el crédito) y demás documentación; hallada en orden, califica al exportador y determina el monto del crédito a otorgarle, el cual deberá sujetarse a los requisitos y condiciones del BCRA.

11- Exportador

Prepara el pedido recibido de su comprador, lo acondiciona en cuanto a embalaje, marcas, etc., según corresponda, y prepara la documentación comercial y la exigida por la Carta de Crédito y los requisitos aduaneros (factura comercial, nota de empaque o packing list, certificados, etc.) para entregarla a su Despachante de Aduana, con las instrucciones del caso.

D. Operativa Del Despacho

12 – Exportador

Toma contacto con su despachante y establece las funciones y gestiones que le encomienda, sus honorarios y gastos de despacho, además de algunos otros servicios complementarios que pueda tomar a su cargo.

13- *Despachante*

Recibe del exportador la factura comercial E y la nota de empaque. Además recibe o gestiona por cuenta del exportador , según lo que hubiera convenido, los siguientes documentos:

- Factura Consular (de ser solicitada por el comprador y/o Carta de Crédito)
- Certificados (de origen, calidad, etc. de haber sido solicitados)

Con la documentación mencionada el Despachante procede a confeccionar el Permiso de Embarque en el DUA por el Sistema María.

14- *Exportador o Despachante*

Según quien deba realizar las gestiones, por lo convenido previamente:

- Reserva de bodega para el transporte y se toma nota del valor del flete.
- Contrata al seguro (en el caso de ser seguro nacional y no a cargo del importador)

La bodega y los fletes cotizados deben ser confirmados previamente al embarque para evitar sorpresas a último momento.

15- *Despachante*

Abona o garantiza , por cuenta del exportador, el pago de los derechos, gravámenes o tasas que pudieran corresponder, según el producto exportado. Lo efectúa en el Banco de la Nación Argentina, con Boleta de Nota de Crédito OM - 2132 y este avisa a la subcuenta del SIM.

16- *Despachante*

De acuerdo con el producto de que se trate, puede ser exigida la intervención previa del Permiso de Embarque por parte del organismo competente, ya sea antes de ser presentado a la Aduana o previamente al embarque.

17- *Aduana*

a) Recibe del Despachante:

*Permiso de Embarque, oficializado por Sistema María y refrendado por el Banco.

*Constancia de haberse intervenido el Permiso de Embarque.

*Documentación probatoria de la exportación.

b) Puede solicitar:

- Copia de Carta de Crédito.
- Declaración Jurada de Valor
- Certificado de Fabricación
- Etc.

c) Controla:

*Que el exportador y el despachante estén habilitados para actuar como tales.

*La posición Arancelaria, la mercadería, precio índice, mínimo o FOB, derechos, gravámenes, etc.

Hallado todo en orden (o recibidas las aclaraciones que hubiera solicitado al despachante) procede a registrar y validar la operación.

18- *Despachante*

- a- Recibe de la aduana el permiso de embarque , formalmente aprobado;
- b- Establece, juntamente con el exportador y la compañía transportadora, el lugar, día y hora en que se procederá a cargar la mercadería;
- c- Informa a la aduana lo relativo a la carga (Aviso de embarque)
- d- Recibe de la aduana el canal de selectividad (verde/naranja/rojo/morado)

19- *Aduana*

- a- El día establecido para la carga, destaca un funcionario aduanero “Vista Verificador”;
- b- El guarda aduanero autoriza el embarque y conforma el Permiso de Embarque;

Nota: podría intervenir previamente algún organismo del Estado, si el tipo de Mercadería o la norma para su exportación así lo requiriera.

20- *Despachante*

Embarque: la mercadería es entregada sobre el medio de transporte o el depósito de la compañía transportadora, según fuere la norma o costumbre o el tipo de transporte de que se trate.

- a- El transportador extiende un recibo provisorio de recepción de la mercadería, que será canjeado en la oficina de la transportadora por el documento definitivo (Conocimiento de embarque, Guía Aérea o Carta de Porte, según que la vía utilizada haya sido la marítima, aérea o terrestre, respectivamente).

Fuente: Lic. Marisa Silva

E. ETAPA POST DESPACHO Y COBRO

21- Exportador

- a – Recibe del Despachante la documentación que ampara la mercadería despachada (Conocimiento de Embarque o el documento que fuere según la vía utilizada).
- b- Entrega al Banco corresponsal el Conocimiento de Embarque (o el documento que fuere), la Carta de Crédito juntamente con la documentación requerida por la misma, a objeto de su efectiva negociación.
- b- Comunica al BCRA a través de su banco la negociación de divisas, y de acuerdo a la fecha de ingreso, las liquida al tipo de cambio..... Asimismo cuando el despachante declaró en el SIM debió informar en que cuenta y de que banco ingresarían las divisas. Esta información en algún momento se coteja. (atención con la ley penal cambiaria vigente)
- c- Alternativa: solicita crédito de financiación para la mercadería exportada de acuerdo con el apoyo financiero que le otorga el BCRA
- d- Comunica al importador que se ha realizado el embarque (de ser posible por fax/e-mail/cable).Al mismo tiempo le remite por vía aérea carta ,(o currier especializado) acompañando las copias de la documentación comercial (factura, romaneo y carta de porte o del que fuere según vía utilizada)
- e- En el caso que el exportador manejara sus ventas externas por intermedio de un Agente o Representante de ventas en el exterior, deberá comunicárselo también a él.

22- Banco Corresponsal

Recibe del exportador:

- a- Nota con instrucciones para el pago de comisión al Agente del exterior, en el caso de corresponder ese pago.
- b- Documentación solicitada por la Carta de Crédito.
- c- Copia del Permiso de Embarque con el correspondiente “Cumplido”

Una vez revisada la documentación y encontrada en orden, sin discrepancias, procede a efectivizar o acreditar (por pago contra documentos o descuentos de letras) al exportador el neto que le corresponde, del valor acreditativo.

Nota: es criterio del Banco corresponsal que la documentación requerida por la Carta de Crédito debe ser presentada con el tiempo suficiente para una prolija y atenta revisión (generalmente dos controles), aceptarla o, de existir discrepancias, solicitar su modificación o garantía y, una vez superadas y encontrarse todo en orden poder despacharla al banco emisor para que éste la reciba antes de que llegue el medio transportador de la mercadería al país del importador.

23- Exportador

- a- Recibe del Banco corresponsal el importe neto de la Carta de Crédito, es decir, su importe menos lo que hubiere que deducir por el monto del crédito de prefinanciación (de habersele otorgado), gastos, comisiones, etc. y más el importe de reembolso, si le hubiera correspondido.
- b- Gestiona otros beneficios que le pudieran corresponder; el IVA por ejemplo.
- c- Paga al Despachante la liquidación que le haya enviado en concepto de gastos de despacho, importes abonados por fletes y seguros y por honorarios profesionales.

24- Despachante

De haberse utilizado garantías bancarias o seguros de caución, los libera una vez finalizado el embarque, y procede al pago de derechos, gravámenes o tasas aduaneras en la medida y valores que pudieran corresponder, así como los servicios extraordinarios.

6. COSTOS DE EXPORTACIÓN

El cálculo del costo de producción y de venta en el mercado extranjero es un elemento esencial para determinar si la actividad exportadora es viable. Si el producto ha de ser modificado, esto tendrá incidencia sobre el costo, incrementándolo o disminuyéndolo, según el tipo de modificación a realizar.

Si la exportación significa producir más sin aumentar los costos fijos, trabajando solamente sobre costos variables, los productos adicionales destinados a la exportación serán producidos – por ende- a un menor costo unitario.

Esquema para integrar los distintos tipos de costos, a partir de su correspondiente identificación y clasificación:

a. Costos de Producción

Costo total de producción mensual: 11.826,04

b. Costos de comercialización

Esta categoría comprende todos los costos que deben afrontarse – luego de que el producto se encuentra en stock- para lograr que el consumidor lo adquiera.

Estos costos se originan, entre otras, por las siguientes actividades:

- Investigaciones y estudios de mercado.
- Promoción de ventas.
- Publicidad.
- Distribución.
- Ventas y sus costos administrativos.

Entre estas actividades hay algunas que generan gastos siempre, independientemente de que se venda o no; estos gastos se denominan costos fijos de comercialización (sueldo del personal de ventas, publicidad por contrato, etc.).

Costo de Comercialización mensual: \$4.830,00

c. Costos de exportación

Es la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación. Estos actos varían, dependiendo de la negociación o cotización que se realice, los cuales se establecen mediante el término de venta internacional utilizado (INCOTERMS).

De manera general, los principales costos de exportación pueden ser clasificados en dos distintas categorías: costos fijos de exportación y costos variables de exportación.

- **Costos fijos de exportación:** se originan esencialmente por mantener en funcionamiento una unidad o gerencia de exportación. Estos costos se generan aunque no se efectúe exportación alguna y son necesarios para mantenerse en el negocio.

- **Costos variables de exportación:** El costo variable unitario total de un producto para la exportación se compone del costo variable de producción adicionado del costo variable de exportación. El costo variable de exportación es el costo variable de comercialización hacia el extranjero.

Esta categoría de costos (que podríamos llamar también costos “vivos”, pues “viven” sólo si la operación de exportación “vive”) incluye, asimismo, los gastos bancarios/financieros, envases y embalajes especiales, marcas, etiquetas específicas, seguro y transporte interno hasta el puerto, gastos portuarios, gastos de despacho aduanero, posibles gravámenes a la exportación, etc.

▪ **Costo unitario y total de exportación**

Costo unitario US\$ 100,3 por tonelada

El total de exportación es de 420 toneladas mensuales que se compone de la siguiente manera:

210 toneladas en 200 bolsas de 50 kg

210 toneladas en 500 bolsas de 20 kg

Costo total mensual de Exportación: US\$ 100,3 x 420 ton = US\$ 42.126

▪ **Incentivos de exportación**

Incentivos = Beneficios = Reintegros Extra zona del 8%

▪ Precio de venta internacional

Las consideraciones acerca del cálculo del precio para la exportación, al igual que en el mercado nacional oscilan entre un límite inferior (costo) y uno superior negociado y establecido por el mercado y el producto.

Los elementos básicos tradicionales que determinan un precio son: **costos, demanda del mercado y nivel de competencia** (oferta). Esto es válido tanto para el mercado nacional como para el internacional.

Puesto que dichos elementos pueden variar de un mercado a otro, a menudo el precio de exportación no es el mismo que el precio ofrecido en el mercado nacional.

El precio de venta internacional surge de los precios promedios de las empresas exportadoras de harina premezcla ya que cubre los costos propios con un margen razonable de utilidad (50%).

El precio de venta internacional considerado es Precio FOT (Cubre todo costo hasta la entrega de la mercadería en el depósito de la empresa ubicado en la ciudad de Puerto Iguazú. El costo de transporte y seguro desde el depósito hasta destino corre por cuenta del comprador).

Precio de venta internacional FOT unitario por tonelada = US\$ 238,80

▪ Análisis de rentabilidad del negocio

TIR: 12,20%

VAN: \$1082,31

Analizando los datos mencionados podemos inferir que el proyecto es técnicamente viable.

7. TRAMITES DOCUMENTALES

- Factura Pro forma

CORN - FLOUR S.A. Ing. Brutos CUIT.		E	Factura Proforma Nro:0000-00000000 Fecha:
Cliente		Condiciones de Venta.	
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio Total
		Subtotal	
		Entrega	
		TOTAL	

▪ Contrato de compraventa internacional¹⁸

Concepto:

Entendemos que el contrato es el documento de mayor importancia en una transacción internacional, por ser el único que, claramente, determina los derechos y obligaciones del exportador y el importador.

Por otra parte, como vemos en operativa bancaria, los instrumentos de pago no son más que medios que permiten cobrar una operación cumpliendo ciertos requisitos: pero en ningún caso, inclusive en la carta de crédito, reemplazan al contrato. Los tipos o modalidades de aquellos dependerán de los alcances indicados en éste.

Si bien la práctica indica que normalmente es el exportador quien exige su efectivización, de no darse esta circunstancia es aconsejable que sea el importador quien obligue a su formalización.

Debemos señalar que, en muchos casos, el contrato suele ser reemplazado por una Orden de Compra en firme, que prepara y coloca el importador. Pero debemos indicar que la misma no obliga al exportador (salvo que se produjera como consecuencia de la aceptación de una oferta en firme interpuesta por el exportador) hasta tanto no la haya aceptado debidamente (lo que en muchos casos no sucede).

Puede ser reemplazado, además por una oferta en firme que realice el exportador y que, necesariamente, por lo expuesto anteriormente, deberá aceptar formalmente el importador, al igual que si se tratara de una factura Pro-forma.

En cualquiera de estos casos, los elementos o datos que contienen son menores a los que normalmente se establecen en los contratos.

Podría llegar a prescindirse del contrato cuando se opera habitualmente con determinado exportador, pero incluso, en estos casos, es aconsejable la redacción de un contrato donde se determinen las condiciones generales bajo las cuales se efectuarán las transacciones durante cierto período, el que se irá cumplimentando mediante órdenes de compra, u ofertas en firme para cada embarque en particular.

¹⁸ José María Morena Prof. UADE

En conformidad con los alcances de la Ley de promoción de Exportadores N° 23.101, el Dto. 178/85 determinó que los contratos de compraventa, permuta o localización de cosas, obras o servicios que formalicen operaciones de exportación con importadores contratantes domiciliados en el exterior, estarán exentos del pago del impuesto de sellos. Este incentivo es extensivo, también a las cesiones de contratos que realicen los exportadores entre sí.

Las provincias quedan facultadas, por la citada Ley, a dictar normas que prevean excepciones de igual naturaleza con sus respectivas jurisdicciones.

2. Alcances:

Si bien las partes deberán adaptarlo a sus necesidades, conforme al producto y formas comerciales operativas, entendemos que en el mismo deberán tenerse en cuenta todos, o la gran mayoría de los siguientes aspectos:

2.1. Aspectos Contractuales Generales:

- 1) Determinación precisa de las partes contratantes y sus domicilios.
- 2) Lugar y fecha de celebración.
- 3) Objeto del contrato
- 4) Validez del contrato. Fecha de entrada en vigencia.
- 5) Tribunales a los que se someten las partes.
- 6) Moneda del contrato.
- 7) Idioma en caso a discrepancias
- 8) Garantías de cumplimiento que se otorgan las partes y su instrumentación.
- 9) Causales de rescisión del contrato que no dejen obligados a las partes.
- 10) Multas por rescisión.
- 11) Publicidades y mecanismo de renovación del contrato.

2.2. Aspectos relativos a la mercadería:

- 1) Descripción precisa y abundante de la mercadería en cuanto a su calidad, detalles técnicos, composición etc. (Folleto, catalogo explicativo anexo) Así como su origen y procedencia.

- 2) Cantidad de mercaderías y eventuales tolerancias.
- 3) Unidad de medida (granel, peso neto o bruto, volumen, etc.)
- 4) Descripción del envase del producto.
- 5) Detalle del embalaje. Marcas del embalaje.
- 6) Determinar si se exigirá o no la obtención de un certificado de calidad, y quien, en aquel supuesto, deberá emitirlo y quien lo abona.
- 7) Según el producto, habrá que dejar establecido si se realizará la instalación y puesta en marcha del mismo, y si el costo que ello supone está o no incluido en el precio. De no estarlo, determinar el monto, forma de pago, momento y moneda de pago.
- 8) Garantía que ofrece el exportador y alcances de la misma.
- 9) Aclaración respecto a si se efectuará servicio de mantenimiento (cada cuanto, quienes lo realizarán; monto; como se paga, etc.)

2.3. Aspectos relacionados con el precio:

- 1) determinación del precio unitario, en números y letras.
- 2) Tipo de cotización utilizado, es decir si se trata de FOB, DDP, etc., y bajo que nomenclador, o sea INCOTERMS o Definiciones revisadas sobre el Comercio Extranjero Americano.
- 3) Establecer si el precio incluye o no los gastos consulares.
- 4) Determinación si se aplicarán o no bonificaciones o descuentos y los motivos de los mismos.
- 5) Monto total del contrato (cantidad por precio unitario)
- 6) Validez del precio. Cláusulas de ajuste.

2.4. Aspectos relacionados con el transporte:

- 1) determinación clara respecto a quien contrata el transporte. Si bien la cotización usada ya supone quien deberá contratar y pagar el mismo, es aconsejable, no obstante, señalarlo por separado. Así habrá que indicar si el flete se paga en origen (Prepaid) o en destino (Collect).
- 2) Medio de transporte a utilizar en el envío.

- 3) También habrá que indicar el alcance del flete, en el caso que lo contrate el exportador y el transporte sea por vía marítima, pues hay fletes que solo cubren el transporte pero ninguna de las restantes operaciones (carga y descarga, manipuleo) debiéndose establecer quien y cuando pagará cada una de ellas.
- 4) Compañía transportista que efectuará el transporte.
- 5) Establecer en el caso de una venta C&F (o FOB en el supuesto caso que sea el exportador quien contrate el medio de transporte, a pedido del importador), si el embarque deberá efectuarse en medios de bandera nacional por aplicación de la determinada Ley de Reservas de Cargas. Documentación exigida ante excepciones.
- 6) Condiciones a las que deberá estar expuesta la mercadería durante la transportación.
- 7) Determinación de si se permiten o no los embarque en cubierta y/o transbordos.
- 8) Puertos u otras terminales: de origen, de destino, de destino final, alternativos.
- 9) Determinar si se operará con forwarder (agente de embarque)

2.5 Aspectos relacionados con el seguro

- 1) En el caso de ventas C&F – CIF y como el seguro lo contrata por el importador, el exportador de la mercadería, será necesario determinar el alcance del mismo (si libre de avería particular, o con avería particular, o contra todo riesgo; si alcanza el transporte o si también debe cubrir estadía en aduana del país importador; que valor debe cubrirse etc.)
- 2) En el caso de importaciones efectuadas por nuestro país es conveniente dejar indicado en el contrato que el seguro será contratado por el importador por ser así exigido por las reglamentaciones nacionales.
- 3) Póliza exigible (individual o flotante)

2.6 Aspectos relacionados con la entrega

- 1) Determinar si son o no son parcializadas. De serlo, se dejará constancia de las fechas en que debe producirse cada una de ellas. Tolerancias.
- 2) Establecer las multas a aplicar en caso de incumplimiento de las entregas.

- 3) Causales de excepción de dichas multas.

2.7 Aspectos relacionados con el pago

- 1) Determinación precisa de la forma de pago, o sea si es anticipada o al contado o financiada.
- 2) Si se tratara de una compra financiada se deberá precisar con exactitud si la financiación incluye o no los gastos consulares y el flete, así como los plazos, tasa de interés, avales requeridos, etc., de la misma.
- 3) Hay países que promocionan sus exportaciones de productos no tradicionales mediante la facilidad de otorgar al exportador de vender a mediano o largo plazo, pero que le permiten a éste cobrar al contado en virtud de una línea de redescuento, que asume el gobierno vía, generalmente su Banco Central.

Como garantía de la financiación se suelen exigir avales bancarios o en su defecto, el seguro de crédito a la exportación. El mismo cubre los riesgos comerciales u ordinarios, es decir aquellos que derivan de la solvencia económica, financiera, técnica y moral del importador. Estos riesgos son , normalmente, asumidos, por un grupo de empresas privadas. También cubre los llamados riesgos extraordinarios, sea aquellos que derivan de medidas gubernamentales y/o acontecimientos de la naturaleza que le imposibilitan el pago al importador, aún cuando este se encontrara en disposición económica y financiera de hacerlo. Las pólizas que amparan ambos riesgos suponen un costo que debe asumir el importador, pues mediante el seguro de crédito está reemplazando al aval bancario. Por lo tanto, se deberá determinar si dicho costo está incluido en el precio o si le será facturado por separado al importador.

- 4) De tratarse de una compra financiada y el importador debiera hacerse cargo de los intereses de descuento, se deberá apuntar tal decisión.

2.8 Aspectos relacionados con el instrumento de pago

- 1) determinar claramente si el medio de pago será con cobranza documentaria, orden de pago o con carta de crédito. En este caso se deberán detallar los alcances de la misma, según la modalidad de la operación.

- 2) Establecer las eventuales multas, por demoras en la apertura de la carta de crédito.
- 3) Causales de excepción de las mismas.
- 4) Ranking de bancos sobre los cuales el exportador solicita se efectúe la apertura de la carta de crédito, o cobranza.
- 5) Aclarar como serán soportadas las comisiones y gastos bancarios que se originan en las operaciones internacionales.
- 6) Operando con cobranza, se determinará el plazo dentro del cual el importador deberá girar las divisas en pago, sin tener que pagar intereses hasta dicho lapso, transcurrido el mismo, se abonarán a la tasa que pacten.

2.9 Aspectos relacionados con la documentación

- 1) Establecer con precisión los documentos que el importador necesitará para efectuar el despacho, y que deberá obtener o tramitar el exportador.
- 2) Precisión sobre la cantidad de originales y copias requeridas, así como respecto a la visación o intervención consular (o de otro tipo) de los mismos.
- 3) Leyendas especiales que deban contener.
- 4) Si acompaña o no a la mercadería.

2.10 Aspectos varios

- 1) Determinación de si hay o no comisión al agente o representante de ventas del exportador (cual es el porcentaje; sobre que base se percibe; en que moneda; cuál debe ser la fecha de pago etc.)
- 2) Determinación por cuenta de quien corren los gastos varios que origina el envío, y posterior retorno, de bienes que deban sufrir reparaciones y/o mantenimientos en el exterior.
- 3) Precisiones respecto a gastos publicitarios.
- 4) Establecer si el importador, a través de un agente, efectuará el control de calidad de la mercadería a embarcar.
- 5) Otros conforme a la naturaleza del producto y/o a las características de la transacción.

▪ **Formato de la facturación**

La Factura Comercial debe en general contener sin excepción los datos del comprador, todos los detalles técnicos de la mercadería objeto del contrato, con indicación de la unidad de medida y cantidad de unidades que se están facturando, sus precios unitarios y totales, siendo aconsejable especificar el total general de la condición de venta pactada (EXW, FOB, CIF, etc.) en letras con indicación de la moneda de facturación, los pesos brutos y netos, las medidas y/o volumen, marcas, número de los bultos que contienen la mercadería objeto de la misma.

CORN - FLOUR S.A Lavalle N° 2789 - Bahía Blanca Buenos Aires – Argentina IVA RESPONSABLE INSCRIPTO		E	FACTURA DE EXPORTACIÓN	
DEPARTAMENTO COMERCIO EXTERIOR ORIGINAL			Nro: 000-123456789 Fecha: XX DE XX DE 2007 CUIT 30-2X56XX56-7 ING. BRUTOS 9X4-5X43X9-5 Import-exportador 000X39/6-8 FECHA INICIO ACT. 23/10/56	
SEÑORES: LA IMPORTADORA S.A DIRECCIÓN: Foz de Iguazú – Brasil PAIS DE DESTINO: BRASIL				
ORDEN DE COMPRA: XX FACTURA PRO-FORMA DEL XX DE XX DE 2007				
CONDICION DE PAGO. CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE A 180 DÍAS FECHA DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE				
EMBARQUE: VIA TERRESTRE				
CONDICIÓN DE VENTA: FOT IGUAZU INCOTERMS 2000				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO U\$S	TOTAL U\$S
1	Harina Premezcla x 50 kg	200 bolsas	11,94	2.388
2	Harina Premezcla x 20 kg	500 bolsas	4,78	2.388
	NCM 1901.90.90.000			
	Banco Do Brasil			
				4.776

▪ Forma de pago y requisitos

Luego de haber despachado la mercadería, y según el instrumento de pago convenido en la operación, se procederá al cobro de la misma. En este sentido, la práctica internacional canaliza las operaciones de comercio exterior a través de los bancos comerciales, pro medio de los cuales se dan ingreso y egreso al flujo de divisas resultante de la operación.

Tal como sucede en el comercio nacional, las formas de pago a establecer dependen de la confianza que el vendedor tiene con el comprador.

Los principales medios de pago son: Carta de crédito, Letra de cambio y orden de pago.

Carta de Crédito:

Es el medio más utilizado para las operaciones de comercio exterior ya que es el que mejor se ajusta a los intereses del comprador y vendedor. El pago se efectúa con posterioridad a la concreción del embarque contra presentación de la documentación pactada que certifique el efectivo envío de la carga.

La Carta de Crédito es *confirmada* cuando el banco de plaza otorga la conformidad de los documentos presentados y adquiere un compromiso de pago frente al exportador. Asimismo, la Carta de Crédito puede ser *revocable o irrevocable* diferenciándose las mismas en la posibilidad que tiene cada una de las partes en efectuar cambios unilaterales o no. En este sentido, el medio de pago más seguro es la Carta de Crédito confirmada e irrevocable.

Pago de una transacción internacional a través de una **Carta de crédito irrevocable y confirmada:**

1. Luego de que el comprador y el vendedor se han puesto de acuerdo acerca de los términos de venta y de pago, el comprador tramita ante su banco la apertura de una Carta de crédito a favor del vendedor.
2. El banco del comprador prepara una Carta de crédito irrevocable incluyendo todas las instrucciones para el vendedor, relativas al envío de la mercadería.
3. El banco del comprador envía la Carta de crédito irrevocable a un banco en Argentina, pidiendo la confirmación de la Carta.

La elección del banco confirmante en Argentina puede efectuarse de dos maneras:

- A. El exportador argentino requiere que sea un determinado banco el que confirme la Carta de crédito, o bien,
 - B. El mismo banco emisor de la Carta de crédito (el banco del comprador) elige el banco confirmante, en función de los corresponsales que pueda tener en nuestro país.
4. El banco confirmante en Argentina prepara una Carta de confirmación que enviará al exportador, junto con la Carta de crédito irrevocable.
 5. El exportador revisa cuidadosamente todas y cada una de las condiciones de la Carta de crédito. El exportador debe cerciorarse de que las fechas de envío podrán ser respetadas. Si el exportador no puede cumplir con una o varias de las condiciones requeridas, el comprador debe ser advertido rápidamente y en una sola vez.
 6. El exportador acuerda con su despachante para entregar la mercadería en el puerto o aeropuerto correspondiente.
 7. Cuando la mercadería ha sido cargada, el despachante se encarga de completar los documentos correspondientes.
 8. El exportador presenta al banco confirmante en Argentina todos y cada uno de los documentos que prueban el absoluto cumplimiento del envío de la mercadería.
 9. El banco revisa los documentos. Si ellos están en orden, los documentos son enviados por correo expreso (o aviso electrónico) al banco del comprador, el cual, a su vez, revisa que todo esté en orden y advierte al comprador.
 10. El comprador entra en posesión de los documentos necesarios para retirar la mercadería
 11. El banco del comprador paga la Carta de crédito en el período establecido en el acuerdo relativo a los términos de venta y de pago (la Carta de crédito puede también ser descontada antes de dicho período, a través del pago de los intereses correspondientes a la tasa de descuento vigente).

Letra de cambio:

Es uno de los instrumentos de pago más utilizados en el comercio internacional y puede emitirse por el exportador como consecuencia de un crédito documentario o como un instrumento independiente.

Orden de pago:

Instrumento mediante el cual se giran divisas a otro banco a favor de un beneficiario para el pago de servicios prestados, regalías o intereses. En algunos casos están alcanzados por el impuesto a las ganancias y el impuesto al valor agregado (IVA).

En nuestro caso el pago se realiza mediante Carta de Crédito irrevocable a 180 días fecha de conocimiento de embarque

- Banco Emisor: Banco Do Brasil
- Banco Confirmante en Argentina: Banca Nazionale del Lavoro S.A



BANCA NAZIONALE DEL LAVORO S.A.

A: BANCA NAZIONALE DEL LAVORO S.A.

Lugar y Fecha

Crédito Documentario N°

Visto
Técnico

Presente

Solicitamos por la presente la apertura de un CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE, de acuerdo con los siguientes detalles y sujeto a las condiciones previstas al dorso, que declaramos conocer y aceptar:

SOLICITANTE

Domicilio

Cód. Postal

Localidad

Provincia

Teléfono

Cuenta Corriente N°

Importador N°

C.U.I.T. N°

Activ. Industriales N°

En caso necesario, comunicarse con el Sr.

BENEFICIARIO

Teléfono

Domicilio

Telex

COMUNICAR POR

- ☐ Vía Aérea
☐ SWIFT, o TELEX
☐ Vía Aérea con preaviso telegráfico

TRANSFERIBLE

- ☐ Si
☐ No

CONFIRMADO

- ☐ Si
☐ No

VALIDEZ DEL CREDITO

NEGOCIACION

EMBARQUE

COTIZACION

- ☐ FOB
☐ COSTO Y FLETE
☐

IMPORTE DEL CREDITO

- ☐ Hasta
☐ Aproximadamente

INCLUYE

- ☐ Intereses
☐ Otros

Aclarar en
Observaciones

PAGADERO MEDIANTE DOCUMENTACION DE EMBARQUE / COPIA DE LA DOCUMENTACION DE EMBARQUE (tachar lo que no corresponda).

- ☐ A la vista
☐ Con letra a _____ días fecha de embarque

EMBARQUE

- ☐ Marítimo (B/L) ☐ Aéreo (G.A.)
☐ Postal marítimo (R.P.) ☐ Postal Aéreo (R.P.)
☐ Camión (R) ☐ Ferrocarril (C. de P.)

EMBARQUES
PARCIALES
PERMITIDOS

- ☐ Si
☐ No

TRASBORDOS
PERMITIDOS

- ☐ Si
☐ No

PUERTO DE EMBARQUE

PUERTO DE DESTINO

FACTURAS COMERCIALES

Original y _____ Copias

NOTA DE EMPAQUE

- ☐ Si ☐ No

OTROS DOCUMENTOS

CUBRIENDO EL EMBARQUE DE LA SIGUIENTE MERCADERIA DE ORIGEN _____

OBSERVACIONES

NOMENCLATURA DE COMERCIO EXTERIOR N°

SEGURO CUBIERTO POR LOS
COMPRADORES EN LA
COMPAÑIA:

OFRECEMOS EN GARANTIA DESDE LA APERTURA, FIANZA DE LOS SEÑORES:

IMPORTANTE: La presentación de esta solicitud no significa que la operación haya sido aprobada por el Banco. Lo testado se considera excluido y cualquier agregado aceptable sólo tiene por objeto adaptar el pedido a las necesidades y exigencias de ese Banco, dando nuestra expresa conformidad al respecto y declaramos que en nada afectará su validez

- **Documentación de transporte internacional**

Constituye el documento que acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez contrato de transporte entre cargador y el transportista, así como también la prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave. Estos pueden ser:

Carta de Porte (terrestre)

Estos documentos tienen como elementos: nombre del transportista, fecha y lugar de embarque, descripción de la mercadería, costo del transporte y si se halla pagado, destinatario de la mercadería. En el caso del conocimiento de embarque, este puede ser endosado, si es emitido a la orden.

Carta de Porte Internacional por Carretera Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia					El transporte realizado bajo esta Carta de Porte Internacional está sujeto a las disposiciones del Convenio entre el Contrato de Transporte y la Responsabilidad Civil del Porteador en el Transporte Terrestre Internacional de Mercancías las cuales anulan toda estipulación que se aparte de ellas en perjuicio del remitente o del consignatario. O transporte realizado se empuja desde Conhecimento de Transporte Internacional está sujeto a disposiciones de Convenio sobre el Contrato de Transporte y a Responsabilidad Civil de Transportador no Transporte Terrestre Internacional de Mercaderías, as quais anulam toda estipulação contrária as mesmas em prejuizo de remetente ou do consignatário.				
1 Nombre y domicilio del remitente/Nome e endereço do remetente					2 Número/Número				
4 Nombre y domicilio del destinatario/Nome e endereço do consignatário					3 Nombre y domicilio del porteador/Nome e endereço do transportador				
					5 Lugar y país de emisión/Localidade e país de emissão				
8 Nombre y domicilio del consignatario/Nome e endereço do consignatário					7 Lugar, país y fecha en que el porteador se hace cargo de las mercancías/Localidade, país e data em que o transportador se responsabiliza pelas mercadorias				
9 Notificar a/Notificar a:					8 Lugar, país y plazo de entrega/Localidade, país e prazo de entrega				
					10 Porteadores sucesivos/Transportadores sucessivos				
11 Cantidad y clase de bultos, marcas y números tipo de mercancías, contenedores y accesorios Quantidade e categoria de volumes, marcas e números, tipo de mercadorias, contêineres e peças					12 Peso bruto en kg/Peso bruto em kg				
					13 Volumen en m.cu./Volume em m. cu.				
					14 Valor/Valor Moneda/Moeda				
15 Gastos a pagar Gastos a pagar	Moneda Moneda	Moneda Moneda	Moneda Moneda	Moneda Moneda	18 Declaración del valor de las mercancías/Declaração do valor das mercadorias				
Fecha/Date					17 Documentos anexos/Documentos anexos				
Otros/Outros					18 Instrucciones sobre formalidades de aduana/instruções sobre formalidades de alfândega				
19 Monto del flete externo/Valor do frete externo					22 Declaraciones y observaciones/Declarações e observações				
20 Monto de reembolso contra entrega/Valor de reembolso contra entrega									
21 Nombre y firma del remitente o su representante Nome e assinatura do remetente ou seu representante Fecha/Date					24 Nombre y firma del destinatario o su representante Nome e assinatura do destinatário ou seu representante Fecha/Date				
Las mercancías consignadas en este Carta de Porte fueron recibidas por el porteador aparentemente en buen estado, bajo las condiciones generales que figuran al dorso. As mercadorias consignadas neste Conhecimento de Transporte foram recebidas pelo transportador aparentemente em estado, sob as condições gerais que figuram no verso.					23 Nombre, firma y sello del porteador o su representante Nome, assinatura e carimbo do transportador ou seu representante Fecha/Date				
1 Primer original para el remitente. Único válido para retirar las mercancías. Primer original para o remetente. Único válido para retirar as mercadorias.									

P-18 - POLARIS - SÃO JUAN DE - TEL.: 36 - 4177

Hoja de ruta:

HOJA DE RUTA correspondiente a destinación N° ECO 00074292							
BUENOS AIRES							
	ZARATE						
		GUALEG UAYCH U					
			CEIBAS				
				S. TOME			
					POSADAS		
						P. RICO	
							IGUAZU
POR RUTA NACIONAL 14/12							
Aduana de salida: Iguazú				Medio de Transporte: Camión			
Plazo de transporte: 06 (seis) días Importante: Cuando algún hecho impidiere la persecución del transporte de la mercadería sometida al régimen de tránsito de exportación, la persona a cuyo cargo se encontrare en ese momento el medio de transporte debe dar aviso de inmediato al servicio aduanero o, en su caso de mediar distancias que impidan la rápida concurrencia del mismo, a la autoridad policial mas cercana, bajo vigilancia de la cual quedarán el medio de transporte y la mercadería que trajere a bordo, hasta que tomare intervención el servicio aduanero. (Artículo 378 del Código Aduanero).							

▪ **Declaración y certificación de origen**

Certificado de origen: el principal objeto de éste consiste en determinar si la mercadería es alcanzada por un tratamiento preferencial (SGP, ALADI, MERCOSUR, etc.)

Su función es el reconocimiento del origen de una mercadería (con respecto a un país o mercado regional), y se rige por las normas de origen respectivas. En los mercados regionales puede ser solicitado por el importador para obtener ventajas arancelarias.

Emitido por la Cámara de Exportadores De La Republica Argentina o por la Cámara de Comercio Exterior de Misiones (Cacexmi.).

CERTIFICADO DE ORIGEN DEL MERCOSUR

1. PRODUCTOR FINAL O EXPORTADOR (NOMBRE, DIRECCION, PAIS)		IDENTIFICACION DEL CERTIFICADO (NUMERO)		
2. IMPORTADOR (NOMBRE, DIRECCION, PAIS)		NOMBRE DE LA ENTIDAD EMISORA DEL CERTIFICADO		
3. CONSIGNATARIO (NOMBRE, PAIS)		 CAMARA DE EXPORTADORES DE LA REPUBLICA ARGENTINA Avda. Roque Sáenz Peña 740 - 1º Piso (1035) BUENOS AIRES - REPUBLICA ARGENTINA Tel.: (54-1) 328-9583/8556 - Fax: (54-1) 328-1003		
4. PUERTO O LUGAR DE EMBARQUE PREVISTO		5. PAIS DE DESTINO DE LAS MERCADERIAS		
6. MEDIO DE TRANSPORTE PREVISTO		7. FACTURA COMERCIAL		
		NUMERO FECHA		
8. N° DE ORDEN (A)	9. CODIGOS NCM	10. DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS (B)	11. PESO LIQUIDO O CANTIDAD	12. VALOR FOB EN DOLARES (US\$)
N° DE ORDEN	13. NORMAS DE ORIGEN (C)			
14. OBSERVACIONES				

CERTIFICADO DE ORIGEN

15. DECLARACION DEL PRODUCTO FINAL O DEL EXPORTADOR: DECLARAMOS QUE LAS MERCADERIAS MENCIONADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO FUERON PRODUCIDAS EN Y ESTAN DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL ACUERDO..... FECHA:	16. CERTIFICACION DE LA ENTIDAD HABILITADA: CERTIFICAMOS LA VERACIDAD DE LA DECLARACION QUE ANTECEDE DE ACUERDO CON LA LEGISLACION VIGENTE. FECHA:
SELLO Y FIRMA	SELLO Y FIRMA

VER AL DORSO ⇨

NOTAS

- EL PRESENTE CERTIFICADO

- No podrá presentar tachaduras, correcciones o enmiendas y solo será válido si todos sus campos, excepto el campo 14, estuvieren debidamente completados.
- Tendrá validez de 180 días a partir de la fecha de emisión.
- Deberá ser emitido a partir de la fecha de emisión de la factura comercial correspondiente o en los 60 (sesenta) días consecutivos, siempre que no supere los 10 (diez) días hábiles posteriores al embarque.
- Para que las mercaderías originarias se beneficien del tratamiento preferencial, estas deberán haber sido expedidas directamente por el país exportador al país destinatario.
- Podrá ser aceptada la intervención de operadores comerciales de otra parte o de un estado no participante del acuerdo, siempre que sean atendidas las disposiciones previstas en el artículo 8°, literales A) y B). En tales situaciones el certificado será emitido por las entidades certificantes habilitadas al efecto, que harán constar, en el campo 14 - Observaciones -, que se trata de una operación por cuenta y orden del interviniente.

- LLENADO

- (A) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado.
- (B) La denominación de las mercaderías deberá coincidir con la que corresponda al producto negociado, clasificado conforme a la nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA), y con la que registra la factura comercial. Podrá, adicionalmente, ser incluida la descripción usual del producto.
- (C) Esta columna se identificará con las normas de origen con la cual cada mercadería cumplió el respectivo requisito, individualizada por su número de orden, la demostración del cumplimiento del requisito constará en la declaración a ser presentada previamente a las entidades o reparticiones emisoras habilitadas.

■ Otras certificaciones necesarias

Certificado Sanitario o Fitosanitario:

De aplicación generalmente para mercaderías de uso o consumo humano, emitidos por una autoridad reconocida confirman que las mercaderías en él consignadas no están afectadas por ninguna enfermedad o insectos nocivos si se trata de productos alimenticios que han sido elaborados de conformidad con las normas prescriptas. Emitido por el SENASA

Certificado de fabricación:

Ratifica ciertos aspectos del proceso productivo (lugar y fecha de elaboración, número de lote, etc.).

Otros:

- Ticket- certificación de peso (balanza privada u oficial)
- Certificado de calidad

CERTIFICADO DE CALIDAD

Buyer:

Seller:

CERTIFICATE OF QUALITY

Certificate No.

Date:

Product:

Size:

Cartons:

Total weight:

Country of origin:

LOT

Expiry date:

Mikrobiological contamination:

Aflatoxin:

B1

B1+B2+G1+G2

Heavy metals:

Pb

Cd

Moisture:

Pesticides:

Content of sorbic acid:

GMO:

Contract No.

Invoice No.

Container / Truck No.

We herewith confirm that to the best of our knowledge the above mentioned goods are fit for human consumption and do not consist of dangerous ingredients

- **Pólizas de seguros internacionales aplicables**

Póliza de seguro internacional:

La póliza de seguro es el documento que recoge de forma expresa las condiciones generales y específicas bajo las cuales se aseguran las mercaderías durante el transporte, constituyendo el contrato escrito de seguro, el cual para ser válido ha de estar firmado por las partes contratantes. Contiene el monto asegurado, clase de seguro, tomador, beneficiario de las indemnizaciones y clase de riesgos asegurados.

Las pólizas de seguro más utilizadas son:

✓ Póliza de seguro individual o póliza de viaje (especial):

Cubre los riesgos expresamente pactados que una determinada mercadería puede sufrir en un viaje, plazo y transporte especificado.

✓ Póliza de seguro global o póliza flotante:

Es concertado, de modo que sea aplicable, dentro de los límites convenidos de todas las transacciones de mercaderías cuyo transporte siga rutas determinadas, se realice durante la vigencia de póliza y corresponda cubrirlo al asegurado. NO EN NUESTRO CASO

En el seguro de transporte el asegurador se obliga, previo cobro de la prima, a indemnizar al asegurado o beneficiario –hasta el límite fijado- los daños materiales o pérdidas que sufra la mercadería objeto del transporte.

Existen diversas modalidades de seguro de transporte, a saber:

Por el tipo de transporte:

- Marítimo
- Terrestre
- Fluvial o lacustre
- Aéreo

Por el interés puesto en riesgo:

- De los medios o vehículos
- De los bienes/mercancías transportadas

- De responsabilidades (ante terceros)

Por la duración del contrato:

- Temporal o a término, habitual en el seguro de medios o vehículos
- Por viaje, principalmente para seguro de bienes/mercaderías

Por la amplitud de la cobertura:

- Más o menos amplia, según la póliza que se utilice.

Según la condición de venta, el seguro esta a cargo y es por cuenta del vendedor o del comprador. En las condiciones de venta FOB o FCA, el seguro está a cargo y por cuenta del comprador

8. ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN RECOMENDADA

▪ Segmento meta del mercado

Mercado de revendedores. Tal como se mencionó en capítulos anteriores, el producto se destinará a mayoristas de la industria de la panificación a quienes se les suministrará el producto a granel, en bolsas de 20kg y 50 kg.

▪ Producto exportable a corto plazo, con detalle completo de sus atributos

El producto a exportar es “harina de trigo premezcla”. Las Harinas Premezcla para especialidades, incorporan enzimas y emulsionantes en su composición, como agentes de frescura de máxima efectividad. (harina, aditivos, azúcar, sal, materia grasa, etc.)

Ellos retardan drásticamente el proceso de envejecimiento y los productos elaborados exhiben a pesar del tiempo, una estructura blanda, esponjosa y suave al paladar. El aroma y el sabor se mantienen inalterados.

Las variantes del producto son:

Premezclas Terminada. Presentación: Bolsa de 50 Kg .

- Premezcla para pan francés

Premezclas Multiharinas. Presentación: Bolsa de 20 Kg

- Premezcla para pan tipo viena
- Premezcla para pan dulce
- Premezcla para facturas de manteca
- Premezcla para facturas de grasa
- Premezcla para pizza
- Premezcla para pan de sandwich
- Premezcla para elaborar Pan con Grasa

▪ **Estrategia de exportación elegida**

Exportación directa.

Diseños de nuevos productos. La organización busca agregar valor y diferenciarse, para ello implementa nuevas líneas de producto a fin de satisfacer las necesidades de sus clientes.

Prioridad: retener a clientes actuales e identificar y llegar a los potenciales.

La estrategia será “enfoque o concentración” procurando brindar un producto excelente a un mercado particular. Consideramos a esta estrategia eficaz ya que la organización tiene experiencias en el mercado brasileño y el proceso de compra es repetitivo, esto nos permite la fidelización del cliente.

▪ **Diagnóstico de empresa y mercado**

Para hacer un diagnóstico de la empresa analizamos sus fortalezas y debilidades.

Fortalezas

- Infraestructura y tecnología adecuada
- Capacidad de producción
- Recursos económicos
- Experiencia en el mercado
- Cliente fidelizado
- Bajas inversiones a fin de innovar en la nueva línea de productos
- Personal capacitado
- Sistema de logística propio y eficiente

Debilidades

- Heterogeneidad de nivel tecnológico en el sector industrial.
- Costos de transporte terrestre.
- Logística dependiente del transporte automotor.

Con respecto al mercado tuvimos en cuenta las oportunidades y amenazas

Amenazas

- Mayores restricciones para arancelarias en Brasil y Bolivia.
- Apertura brasileña a trigo y harinas del NAFTA.
- Subsidios a la producción y/o financiamiento a la exportación en EE.UU. y Europa.

Oportunidades

- Protección arancelaria para la colocación de productos en el Mercosur.
- Crecimiento del comercio en el Mercosur.
- Déficit comercial en Bloque Andino.
- Aumento del turismo y consumo fuera del hogar.
- Posibilidad de convergencia de condiciones macroeconómicas dentro del Mercosur.
- Convenios bilaterales de negociación entre Argentina y otros países y bloques.
- Crecimiento demográfico en Brasil.
- Aumento del consumo y de las importaciones en Brasil.
- Escasa producción de harinas de trigo en el mercado brasileño.

▪ **Planificación estratégica**

Lograr el posicionamiento en el mercado brasileño

Incursionar en nuevos mercados en los próximos años.

Generar nuevos productos

▪ **Planificación Táctica**

Fidelización del cliente. Centralización en costos, calidad y distribución adecuada acordes a las necesidades del cliente.

ANEXOS

Anexo I: Capítulo 10, 11 y 12 NCM

Anexo II: Secuencia Gráfica de Exportación

BIBLIOGRAFÍA

A. Di Liscia – R. Vanilla. “Claves para exportar. Manual del exportador”. Fundación Exportar.

Aldo Fratalocchi. “Cómo exportar e importar”. 2da Edición. Errepar. 2007.

Bruno R. Cignacco. “Fundamentos de comercialización Internacional PYMES”. Ediciones Macchi. 2004.

Diario La Nación febrero de 2007 – Sección Economía y Negocios – Autor Dante A. Rofi.

Diario Ámbito Financiero febrero 2007 – Sección Tapa y cuerpo del diario – Autor Patricia Van Ploeg.

Diario Clarín. Sección El país. Pág. 19. Febrero 2007.

H.Cámara de Diputados de la Nación *PROYECTO DE RESOLUCIÓN* /Texto facilitado por los firmantes del proyecto. Debe tenerse en cuenta que solamente podrá ser tenido por auténtico el texto publicado en el respectivo Trámite Parlamentario, editado por la Imprenta del Congreso de la Nación./

Nº de Expediente 5964-D-2006 Trámite Parlamentario 147 (06/10/2006)

Instructivo para la solicitud de inclusión en el régimen de pérdida de preferencia arancelaria decreto Nº 473/006

www.mre.gov.py/paginas/boletines/omc/anteriores/boletin21820063.asp

www.bolcereales.com.ar

<http://www.viarural.com.ar/viarural.com.ar/agroindustria/molinos-harineros/marimbo/informe.htm>

http://www.alimentosargentinos.gov.ar/revistas/r_36/cadenas/

[Farinaceos_premez_harina_trigo.htm](http://www.alimentosargentinos.gov.ar/revistas/r_36/cadenas/Farinaceos_premez_harina_trigo.htm)

Fuente: Elaboración Fundación EXPORT.AR en base a datos de ALADI

<http://cipolletti24hs.com.ar/content/view/168/34/>

ANEXO Nº I

NOMENCLATURA COMUN DEL MERCOSUR

SECCION II - CAP. 10

CAPITULO 10
CEREALES

Notas

1. a) Los productos citados en los textos de las Partidas de este Capítulo se clasifican en dichas Partidas sólo si están presentes los granos, incluso en espigas o con los tallos.
b) Este Capítulo no comprende los granos mondados o trabajados de otra forma. Sin embargo, el arroz descascarillado, blanqueado, pulido, glaseado, escaldado o partido se clasifica en la Partida 1006.
2. La Partida 1005 no comprende el maíz dulce (Cap. 7).

Nota de Subpartida

1. Se considera trigo duro, el de la especie *Triticum durum* y los híbridos derivados del cruce interespecífico del *Triticum durum* que tengan 28 cromosomas como aquél.

POSICION NCM	SIM	DC	Uest /Uesp	DESCRIPCION	IMPORT. DERECHO		TASA EST. %	EXPORT. REINTEGRO		OBSERVACIONES
					EZ %	IZ %		EZ %		
10				CEREALES						
1001				TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON)						
1001.10				-Trigo duro						
1001.10.10	000	B	01	Para siembra	0	0	0	4,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J
1001.10.90				Los demás	13	0	0,5	0		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1001.10.90	1			Candéal						
1001.10.90	110	N	01	A granel, con hasta 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1001.10.90	120	R	01	Más del 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1001.10.90	2			Tagan Rock						
1001.10.90	210	U	01	A granel, con hasta 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1001.10.90	220	X	01	Más del 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1001.10.90	9			Los demás						
1001.10.90	910	G	01	A granel, con hasta 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1001.10.90	920	K	01	Más del 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1001.90				-Los demás						
1001.90.10	000	P	01	Para siembra	0	0	0	4,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J
1001.90.90				Los demás	13	0	0,5	0		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1001.90.90	1			Trigo Pan						
1001.90.90	110	B	01	A granel, con hasta 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1001.90.90	120	E	01	Más del 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1001.90.90	900	R	01	Los demás						
1002.00				CENTENO						
1002.00.10	000	F	01	Para siembra	0	0	0	4,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J
1002.00.90				Los demás	11	0	0,5	0		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1002.00.90	100	P	01	A granel, con hasta 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1002.00.90	200	V	01	Más del 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1003.00				CEBADA						
1003.00.10	000	Z	01	Para siembra	0	0	0	4,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J
1003.00.9				Las demás						
1003.00.91				Cervecera	13	0	0,5	0		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1003.00.91	100	Q	01	A granel, con hasta 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1003.00.91	200	W	01	Más del 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1003.00.98				Otras, en grano	13	0	0,5	0		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1003.00.98	100	U	01	A granel, con hasta 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1003.00.98	200	Z	01	Más del 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1003.00.99	000	W	01	Las demás	13	0	0,5	0		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1004.00				AVENA						
1004.00.10	000	T	01	Para siembra	0	0	0	4,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J
1004.00.90				Las demás	11	0	0,5	0		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1004.00.90	100	B	01	A granel, con hasta 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1004.00.90	200	G	01	Más del 15% de embolsado (Ley 21.453)						
1005				MAIZ						
1005.10.00	000	Q	01	-Para siembra	0	0	0	4,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J

A: Derechos Impo - B: Estadística - C: IVA - D: IVA Adicional - E: Ganancias - F: Internos - G: Derechos Específicos de Impo - H: Reintegros - I: Derechos Expo - J: Sufijos - K: Preembarque - L: Identificación de mercaderías

NOMENCLATURA COMUN DEL MERCOSUR

SECCION II - CAP. 11

CAPITULO 11

PRODUCTOS DE LA MOLINERIA; MALTA; ALMIDON Y FECULA; INULINA; GLUTEN DE TRIGO

Notas

1. Se excluyen de este Capítulo:

- la malta tostada, acondicionada como sucedáneo del café (Partidas 0901 ó 2101, según los casos);
- la harina, sémola, almidón y fécula preparados, de la Partida 1901;
- las hojuelas o copos de maíz y demás productos de la Partida 1904;
- las hortalizas (incluso silvestres), preparadas o conservadas, de las Partidas 2001, 2004 ó 2005;
- los productos farmacéuticos (Cap. 30);
- el almidón y la fécula que tengan el carácter de preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética (Cap. 33).

2. A) Los productos de la molienda de los cereales designados en el cuadro siguiente se clasificarán en este Capítulo, si tienen simultáneamente, en peso sobre producto seco:

- un contenido de almidón (determinado según el método polarimétrico Ewers modificado) superior al indicado en la columna (2);
- un contenido de cenizas (deduciendo las materias minerales que hayan podido añadirse) inferior o igual al indicado en la columna (3).

Los que no cumplan las condiciones anteriores se clasificarán en la Partida 2302. Sin embargo, el germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido, siempre se clasificará en la Partida 1104.

B) Los productos incluidos en este Capítulo, en virtud de las disposiciones anteriores, se clasificarán en las Partidas 1101 ó 1102 cuando el porcentaje en peso que pase por un tamiz de tela metálica con abertura de malla correspondiente a la indicada en las columnas (4) o (5), según los casos, sea superior o igual al indicado para cada cereal.

En caso contrario, se clasificarán en las Partidas 1103 o 1104.

PORCENTAJE QUE PASA POR UN TAMIZ
CON ABERTURA DE MALLA DE

CEREAL	Contenido de almidón (2)	Contenido de cenizas (3)	315 micras (4)	500 micras (5)
(1)				
Trigo y centeno	45%	2,5%	80%	—
Cebada	45%	3%	80%	—
Avena	45%	5%	80%	—
Maíz y sorgo de grano (granífero)	45%	2%	—	90%
Arroz	45%	1,6%	80%	—
Alforfón	45%	4%	80%	—

3. En la Partida 1103, se consideran grañones y sémola los productos obtenidos por fragmentación de los granos de cereales que respondan a las condiciones siguientes:

- los de maíz deberán pasar por un tamiz de tela metálica con abertura de malla de 2 mm en proporción superior o igual al 95% en peso;
- los de los demás cereales, deberán pasar por un tamiz de tela metálica con abertura de malla de 1,25 mm en proporción superior o igual al 95% en peso.

POSICION NCM	SIM	DC	Uest /Uesp	DESCRIPCION	IMPORT. DERECHO		TASA EST. %	EXPORT. REINTEGRO EZ %	OBSERVACIONES
					EZ %	IZ %			
11				PRODUCTOS DE LA MOLINERIA; MALTA; ALMIDON Y FECULA; INULINA; GLUTEN DE TRIGO				J	
1101.00				HARINA DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANQUILLON)					
1101.00.10	000	U	01	De trigo	15	0	0,5	5,4	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1101.00.20	000	D	01	De morcajo (tranquillón)	15	0	0,5	5,4	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1102				HARINA DE CEREALES, EXCEPTO DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANQUILLON)					
1102.10.00	000	R	01	-Harina de centeno	13	0	0,5	5,4	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1102.20.00	100	L	01	-Harina de maíz	13	0	0,5	5,4	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-26
1102.20.00	900	E	01	En envases de contenido neto inferior o igual a 20 kg (R. 967/99 MEYOSP)					
1102.20.00				Las demás					

A: Derechos Impo - B: Estadística - C: IVA - D: IVA Adicional - E: Ganancias - F: Internos - G: Derechos Específicos de Impo - H: Reintegros - I: Derechos Expo - J: Sufijos - K: Preembarque - L: Identificación de mercaderías

POSICION NCM	SIM	DC	Uesp /Uesp	DESCRIPCION	IMPORT. DERECHO		TASA EST. %	EXPORT. REINTEGRO		OBSERVACIONES
					EZ %	IZ %		EZ %		
1102.30.00	000	V	01	-Harina de arroz	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1102.90.00	000	E	01	-Las demás	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1103				GRAÑONES, SEMOLA Y "PELLETS", DE CEREALES						
1103.1				-Grañones y sémola:						
1103.11.00				--De trigo	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-26
1103.11.00	100	C	01	En envases de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg (R. 967/99 MEYOSP)						
1103.11.00	900	W	01	Los demás						
1103.12.00	000	J	01	--De avena	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1103.13.00				--De maíz	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-26
1103.13.00	100	B	01	En envases de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg (R. 967/99 MEYOSP)						
1103.13.00	900	V	01	Los demás						
1103.14.00	000	H	01	--De arroz	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1103.19.00	000	T	01	--De los demás cereales	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1103.2				-Pellets:						
1103.21.00	000	L	01	--De trigo	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1103.29.00	000	G	01	--De los demás cereales	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1104				GRANOS DE CEREALES TRABAJADOS DE OTRO MODO (POR EJEMPLO: MONDADOS, APLASTADOS, EN COPOS, PERLADOS, TROCEADOS O QUEBRANTADOS), EXCEPTO EL ARROZ DE LA PARTIDA Nº 10.06; GERMEN DE CEREALES ENTERO, APLASTADO, EN COPOS O MOLIDO						
1104.1				-Granos aplastados o en copos:						
1104.11.00	000	Q	01	--De cebada	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1104.12.00	000	C	01	--De avena	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1104.19.00	000	L	01	--De los demás cereales	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1104.2				-Los demás granos trabajados (por ejemplo: mondados, perlados, troceados o quebrantados):						
1104.21.00	000	E	01	--De cebada	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1104.22.00				--De avena	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1104.22.00	1			Despuntada (Ley 21.453)						
1104.22.00	110	A	01	A granel, con hasta el 15% embolsado (Ley 21.453)						
1104.22.00	120	D	01	Más del 15% embolsado (Ley 21.453)						
1104.22.00	900	Q	01	Las demás						
1104.23.00	000	D	01	--De maíz	13	0	0,5	5,4		A1-2, B1, C1, D1, E1, H1, K
1104.29.00	000	A	01	--De los demás cereales	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1104.30.00	000	G	01	-Germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido	13	0	0,5	5,4		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1105				HARINA, SEMOLA, POLVO, COPOS, GRANULOS Y "PELLETS" DE PAPA (PATATA)						
1105.10.00	000	X	01	-Harina, sémola y polvo	15	0	0,5	6,8		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1105.20.00				-Copos, gránulos y "pellets"	15	0	0,5	6,8		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25
1105.20.00	100	R	01	En envases de contenido neto inferior o igual a 1 Kg (R. 420/99 MEYOSP)						J
1105.20.00	900	K	01	Los demás						J
1106				HARINA, SEMOLA Y POLVO DE LAS HORTALIZAS (INCLUSO SILVESTRES) DE LA PARTIDA Nº 07.13, DE SAGU O DE LAS RAICES O TUBERCULOS DE LA PARTIDA Nº 07.14 O DE LOS PRODUCTOS DEL CAPITULO 8						
1106.10.00	000	Q	01	-De las hortalizas (incluso silvestres) de la partida nº 07.13	13	0	0,5	6,8		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1106.20.00	000	E	01	-De sagú o de las raíces o tubérculos de la partida nº 07.14	13	0	0,5	6,8		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1106.30.00	000	U	01	-De los productos del Capítulo 8	13	0	0,5	6,8		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1107				MALTA (DE CEBADA U OTROS CEREALES), INCLUSO TOSTADA						
1107.10				-Sin tostar						
1107.10.10				Entera o partida	17	0	0,5	6,8		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1107.10.10	100	Z	01	De cebada cervecera (Ley 21.453)						
1107.10.10	900	T	01	Las demás						
1107.10.20	000	D	01	Molida o en harina	17	0	0,5	6,8		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1107.20				-Tostada						

CAPITULO 19
PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDON, FECULA O LECHE;
PRODUCTOS DE PASTERIA

Notas

1. Este Capítulo no comprende:
 - a) salvo los productos rellenos de la Partida 1902, las preparaciones alimenticias que contengan más del 20% en peso de embutidos, carne, despojos, sangre, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos, o de una mezcla de estos productos (Cap. 16);
 - b) los productos a base de harina, almidón o fécula (galletas, etc.) especialmente preparados para la alimentación de los animales (Partida 2309);
 - c) los medicamentos y demás productos del Capítulo 30.
2. En la Partida 1901 se entiende por harina y sémola:
 - a) la harina y sémola de cereales del Capítulo 11;
 - b) la harina, sémola y polvo, de origen vegetal de cualquier Capítulo, excepto la harina, sémola y polvo de hortalizas (incluso silvestres) secas (Partidas 0712 o 1106) o de papa (patata) (Partida 1105).
3. La Partida 1904 no comprende las preparaciones con un contenido de cacao superior al 6% en peso, calculado sobre una base totalmente desgrasada, ni las recubiertas de chocolate o demás preparaciones alimenticias que contengan cacao de la Partida 1806 (Partida 1806).
4. En la Partida 1904, la expresión preparados de otro modo significa que los cereales se han sometido a un tratamiento o a una preparación más avanzados que los previstos en las Partidas o en las Notas de los Capítulos 10 u 11.

POSICION NCM	SIM	DC	Uest /Uesp	DESCRIPCION	IMPORT. DERECHO		TASA EST. %	EXPORT.		OBSERVACIONES
					EZ %	IZ %		REINTEGRO EZ %		
19				PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMI- DON, FECULA O LECHE; PRODUCTOS DE PASTERERIA						
1901				EXTRACTO DE MALTA; PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE HARINA, SEMOLA, ALMIDON, FECULA O EXTRACTO DE MALTA, QUE NO CONTENGAN CACAO O CON UN CONTENI- DO DE CACAO INFERIOR AL 40% EN PESO CALCULADO SO- BRE UNA BASE TOTALMENTE DESGRASADA, NO EXPRESA- DAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE; PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS Nº 04.01 A 04.04 QUE NO CONTENGAN CACAO O CON UN CONTENI- DO DE CACAO INFERIOR AL 5% EN PESO CALCULADO SO- BRE UNA BASE TOTALMENTE DESGRASADA, NO EXPRESA- DAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE						
1901.10				-Preparaciones para la alimentación infantil, acondicionadas para la venta al por menor						
1901.10.10	000	K	01	Leche modificada	19	0	0,5	8,1	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J, K	
1901.10.20	000	V	01	Harina lacteada	21	0	0,5	8,1	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J, K	
1901.10.30	000	E	01	A base de harina, sémola o almidón	21	0	0,5	8,1	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J, K	
1901.10.90	000	N	01	Las demás	21	0	0,5	8,1	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K	
1901.20.00				-Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida nº 19.05	17	0	0,5	8,1	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K	
1901.20.00	1			En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 kg						
1901.20.00	110	Y	01	Tapas para empanadas						
1901.20.00	120	B	01	Polvos para la preparación de productos de la partida 19.05						
1901.20.00	190	Z	01	Los demás					J	
1901.20.00	900	N	01	Las demás					J	
1901.90				-Los demás					J	
1901.90.10	000	Y	01	Extracto de malta	17	0	0,5	8,1	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K	
1901.90.20				Dulce de leche	19	0	0,5	8,1	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25, K	
1901.90.20	100	N	01	En envases de contenido neto inferior o igual 2 Kg(R.420/99 MEYOSP)						
1901.90.20	900	G	01	Los demás						
1901.90.90	000	B	01	Los demás	19	0	0,5	8,1	A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, J, K	
1902				PASTAS ALIMENTICIAS, INCLUSO COCIDAS O RELLENAS (DE CARNE U OTRAS SUSTANCIAS) O BIEN PREPARADAS DE OTRA FORMA, TALES COMO ESPAGUETIS, FIDEOS, MA-						

A: Derechos Impo - B: Estadística - C: IVA - D: IVA Adicional - E: Ganancias - F: Internos - G: Derechos Específicos de Impo - H: Reintegros - I: Derechos Expo - J: Sufijos - K: Preembarque - L: Identificación de mercaderías

POSICION NCM	SIM	DC	Uest /Uesp	DESCRIPCION	IMPORT. DERECHO		TASA EST. %	EXPORT.		OBSERVACIONES
					EZ %	IZ %		REINTEGRO EZ %	EZ %	
1902.1				CARRONES, TALLARINES, LASAÑAS, ÑOQUIS, RAVIOLES, CANELONES; CUSCUS, INCLUSO PREPARADO						
1902.11.00				-Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma:						
1902.11.00	100	L	01	-Que contengan huevo	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25, K
1902.11.00				En envases de contenido neto inferior o igual a 1 Kg (R.420/99 MEYOSP)						
1902.11.00	900	E	01	Las demás						
1902.19.00				-Las demás	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25, K
1902.19.00	100	G	01	En envases de contenido neto inferior o igual a 1 Kg (R.420/99 MEYOSP)						
1902.19.00				Las demás						
1902.19.00	900	A	01	-Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25, K
1902.20.00				En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 kg (R.420/99 MEYOSP)						
1902.20.00	1			Congeladas						
1902.20.00	110	R	01	Las demás						
1902.20.00	190	T	01	Las demás						
1902.20.00	900	G	01	Las demás						
1902.30.00				-Las demás pastas alimenticias	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25, K
1902.30.00	100	C	01	En envases de contenido neto inferior o igual a 1 Kg (R.420/99 MEYOSP)						
1902.30.00				Las demás						
1902.30.00	900	W	01	-Cuscús	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1902.40.00	000	L	01							
1903.00.00	000	Y	01	TAPIOCA Y SUS SUCEDANEOS PREPARADOS CON FECULA, EN COPOS, GRUMOS, GRANOS PERLADOS, CERNIDURAS O FORMAS SIMILARES	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1
1904				PRODUCTOS A BASE DE CEREALES OBTENIDOS POR INFLADO O TOSTADO (POR EJEMPLO: HOJUELAS O COPOS DE MAIZ); CEREALES (EXCEPTO EL MAIZ) EN GRANO O EN FORMA DE COPOS U OTRO GRANO TRABAJADO (EXCEPTO LA HARINA Y SEMOLA), PRECOCIDOS O PREPARADOS DE OTRO MODO, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE						
1904.10.00				-Productos a base de cereales, obtenidos por inflado o tostado	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25, K
1904.10.00	1			En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 kg (R.420/99 MEYOSP)						
1904.10.00	110	P	01	Mezclas						
1904.10.00	19			Las demás						
1904.10.00	191	T	01	A base de maíz						
1904.10.00	192	V	01	A base de arroz						
1904.10.00	193	X	01	A base de trigo						
1904.10.00	199	K	01	Las demás						
1904.10.00	900	E	01	Las demás						J
1904.20.00				-Preparaciones alimenticias obtenidas con copos de cereales sin tostar o con mezclas de copos de cereales sin tostar y copos de cereales tostados o cereales inflados	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25, K
1904.20.00	100	A	01	En envases de contenido neto inferior o igual a 1 Kg (R.420/99 MEYOSP)						
1904.20.00	900	U	01	Las demás						
1904.90.00				-Los demás	19	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1-25, K
1904.90.00	1			En envases de contenido neto inferior o igual a 1 kg (R.420/99 MEYOSP)						
1904.90.00	110	C	01	Arroz precocido, incluso preparado de otra forma						
1904.90.00	190	D	01	Los demás						
1904.90.00	900	T	01	Los demás						J
1905				PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON ADICION DE CACAO; HOSTIAS, SELLOS VACIOS DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS PARA MEDICAMENTOS, OBLEAS PARA SELLAR, PASTAS SECAS DE HARINA, ALMIDON O FECULA, EN HOJAS, Y PRODUCTOS SIMILARES						
1905.10.00	000	Z	01	-Pan crujiente llamado "knackebrot"	21	0	0,5	10		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K
1905.20.00	000	N	01	-Pan de especias	21	0	0,5	8,1		A1-2-39, B1, C1, D1, E1, H1, K

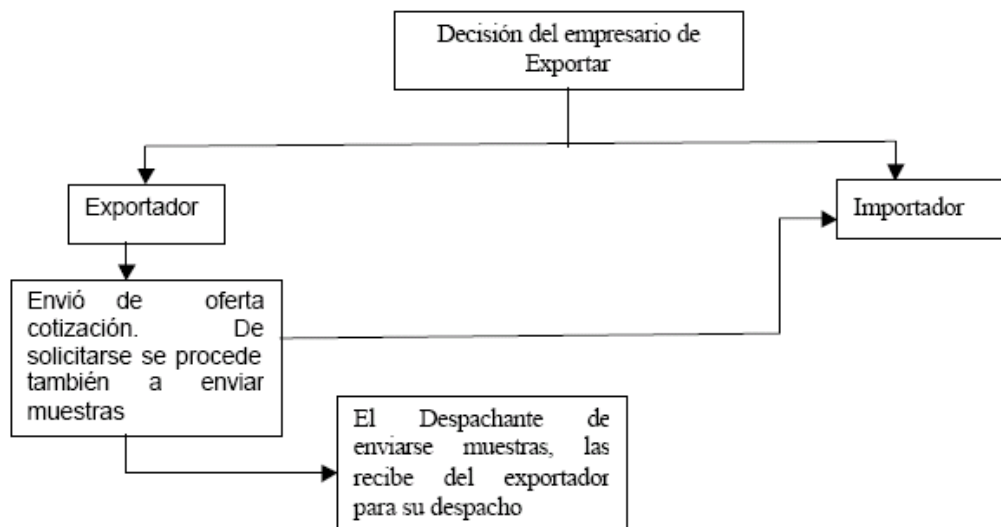
ANEXO N° III

PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN

Secuencia de exportación

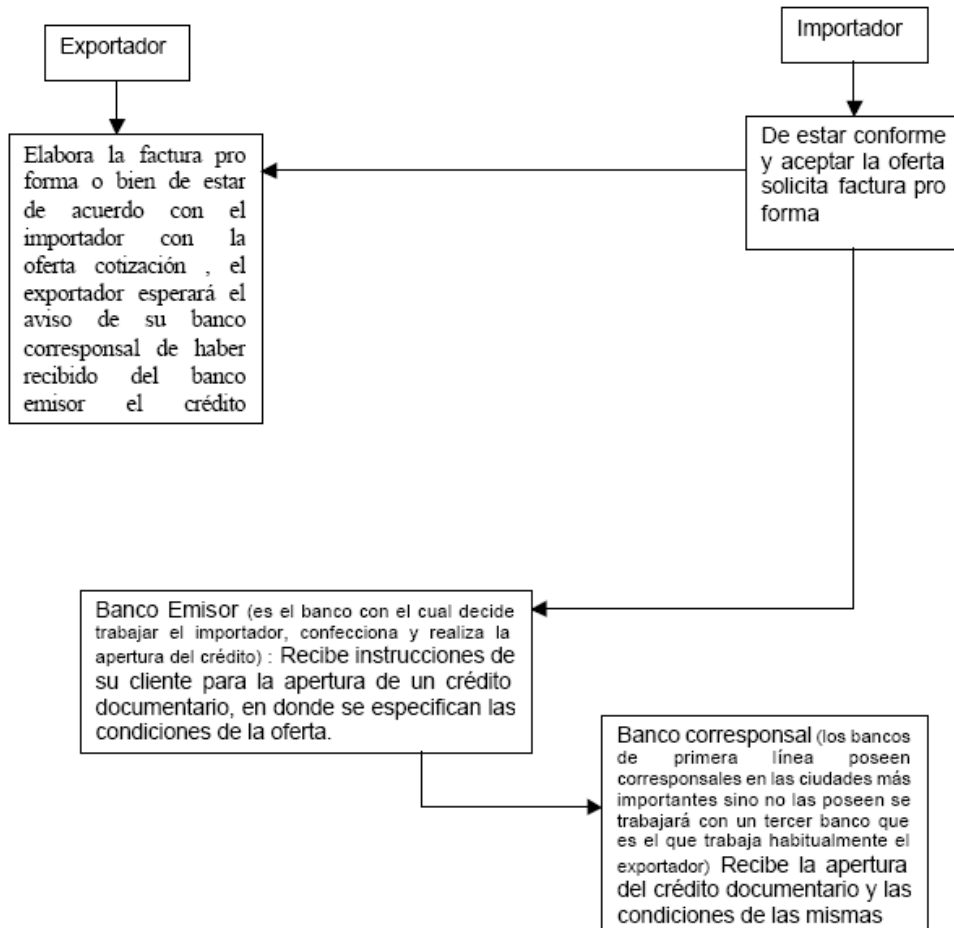
Etapa 1

Oferta Cotización



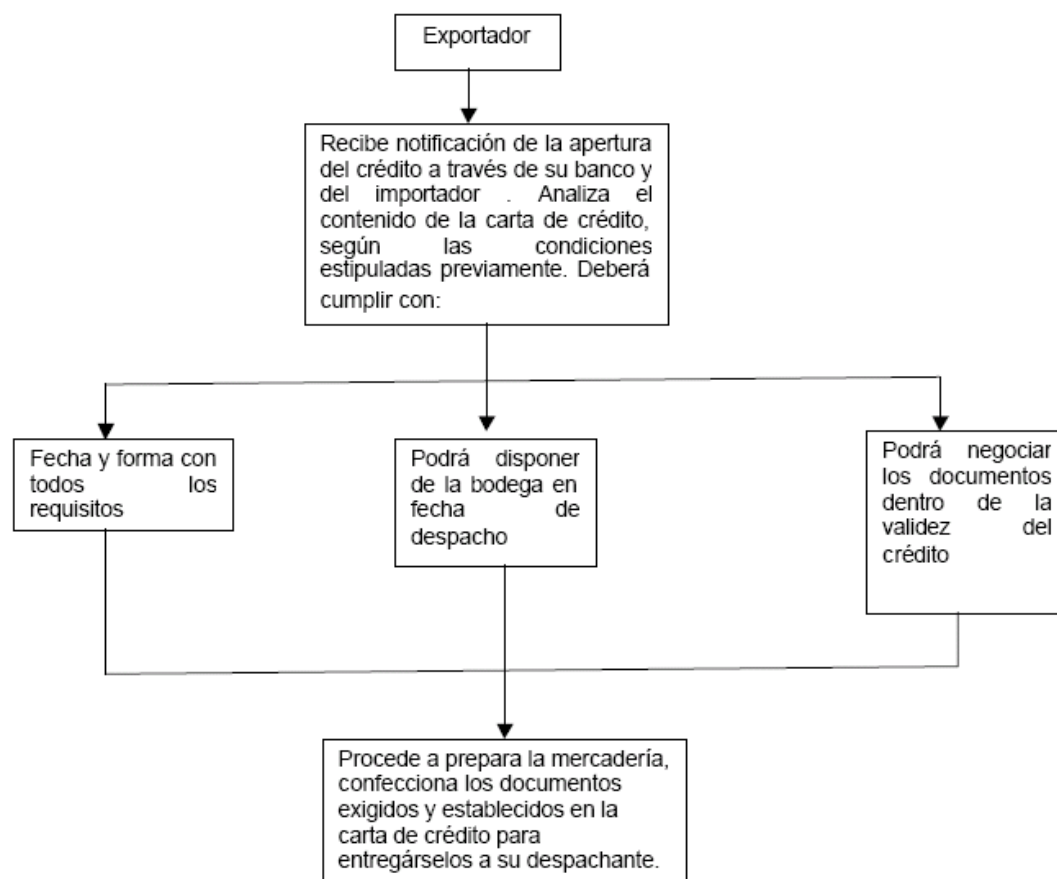
Etapas 2

Aceptación de la Oferta



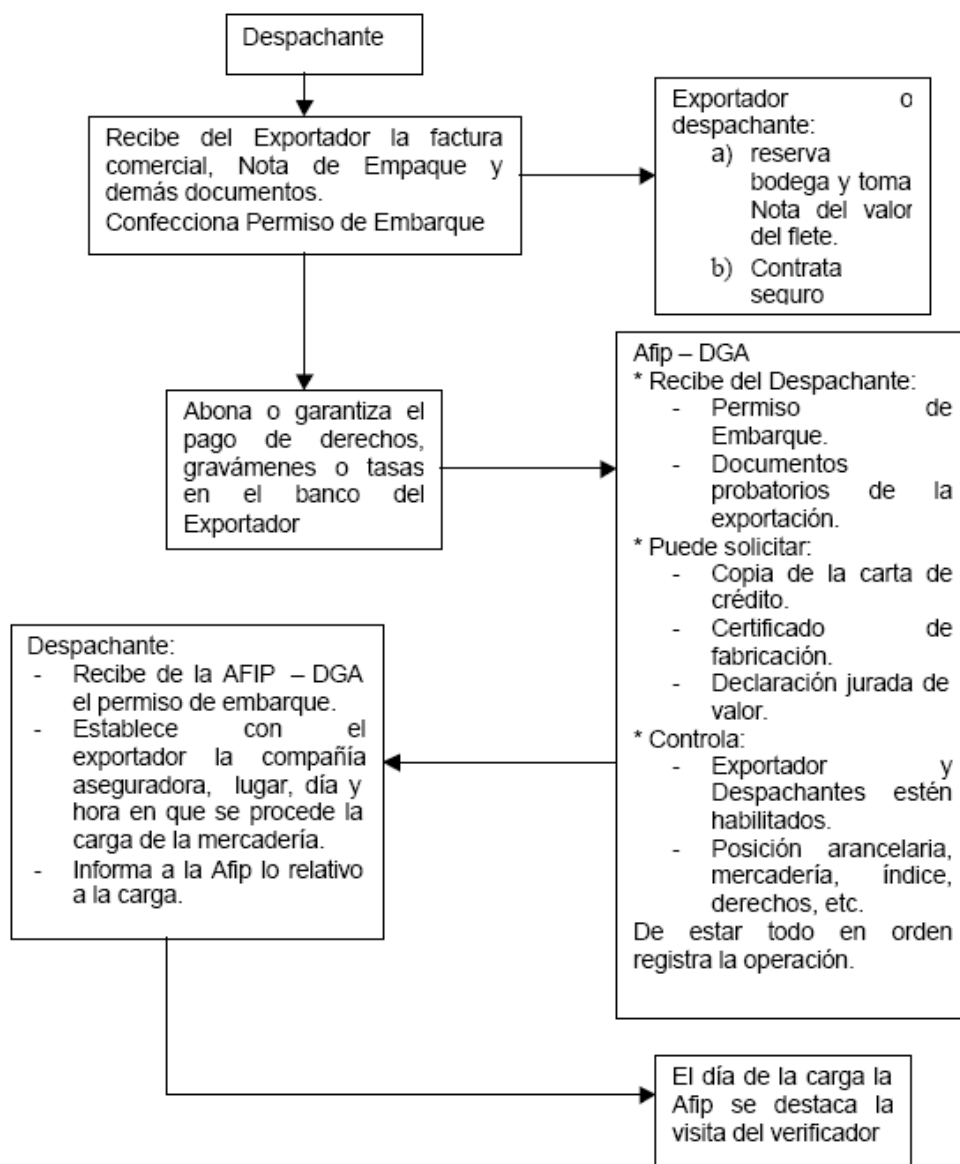
Etapa 3

Operativo previo al despacho



4 Etapa

Operativo del Despacho



5 Etapa Post-Despacho

