

# ÍNDICE

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

## CAPITULO I EXPORTAR LE HACE BIEN AL PAÍS

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

## CAPITULO II APRENDIENDO A EXPORTAR

1. “Consideraciones anteriores a iniciar la tarea exportadora”.....	30
1.1. Los diez mandamientos del comercio exterior.....	30
2. “Vencer el tabú “Mi producto no puede ser exportado” .....	37
2.1. Consideraciones Importantes antes de iniciar la tarea exportadora.	38
3. Informaciones básicas necesarias: clasificación de la mercadería.....	41
4. Informaciones básicas sobre Incoterms, fletes y seguros. (Lo que Ud. no puede dejar de saber).....	43
5. Finalidad y alcance de los Incoterms.....	44
6. La estructura de los Incoterms.....	46

7. Terminología.....	46
8. Las obligaciones de entrega del vendedor. ....	48
9. Transferencia de riesgos y de costos relativos a las mercancías.....	48
9.1. Nueva revisión vs. Versión 2000, modificaciones.....	49
9.2. Clasificación: Relacionados por su uso con el medio de transporte.....	50
9.3. Incoterms versión 2000 antiguo agrupamiento por letra:.....	50
10. Algunos conceptos sobre el seguro internacional de mercaderías.....	53
11. La Matriz F.O.D.A. ....	54

### **CAPÍTULO III**

#### **LA COMPETITIVIDAD DE SU EMPRESA**

1. La falta de conocimiento nos hace ser poco competitivos .....	58
2. El tipo de cambio y su importancia (relativa) en las exportaciones. ....	60
3. Como mejorar la competitividad para tener mejores condiciones de exportar .....	63

### **CAPÍTULO IV**

#### **¿A QUE PAÍS PUEDO EXPORTAR ?**

1. ¿Como determinar el mejor mercado de destino? .....	65
2. Conceptos de demanda potencial y desvío de comercio .....	69
2.1. En complemento con el punto anterior.....	69
3. El apoyo de las embajadas argentinas en el exterior .....	71
4. Lo bueno y lo malo de las estadísticas de comercio exterior .....	73
4.1. Las estadísticas de comercio exterior tienen sus ventajas y sus desventajas. ....	73
4.2. Debemos trabajar para ser parte de ellas.....	74

### **CAPITULO V**

#### **MEJORANDO LAS FINANZAS DE LA EMPRESA**

1. Informaciones financieras básicas para empresarios sin conocimientos de contabilidad y/o finanzas .....	75
--	----

2.	Funciones del departamento financiero de la empresa .....	76
2.1.	Tesorería / finanzas .....	76
2.2.	Contabilidad y control financiero .....	76
3.	La importancia del flujo de caja .....	77
4.	Determinación del punto de equilibrio de su empresa y de su proyecto de exportación.....	78

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

1.	Análisis de la planilla de costos.....	81
2.	La importancia del medio de transporte en la determinación del costo .....	85
3.	Las herramientas disponibles para obtener un precio competitivo.....	87
4.	Devolución de IVA: .....	90
5.	Otros estímulos a la exportación: .....	91

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

1.	Los principales medios de pagos internacionales .....	95
2.	Seguros de Crédito a la exportación.....	101
3.	Las fuentes de financiación disponibles .....	102
3.1.	Participantes .....	103
	En la práctica: .....	103
3.2.	Final de la operación .....	104
3.3.	Servicios de verificación de idoneidad comercial y financiera de su potencial importador .....	105
3.3.	11 reglas básicas para disminuir el riesgo de incobrabilidad .....	105

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

1. Nociones de B2B (Business to Business).....	108
2. Los buscadores de Internet y su optimización de uso.....	110
3. Estrategias de búsqueda vía internet.....	111
4. La importancia del estudio de mercado previo.....	112
5. Como hacer un perfil de mercado sin salir de su fábrica .....	114
6. La importancia de tener su propia pagina web. ....	115
7. Búsqueda de oportunidades de negocios:.....	117
8. La oferta exportable argentina .....	117
9. Divulgación de la oferta exportable de nuestra empresa .....	118

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

1. Funciones del departamento de comercio exterior de la empresa. ....	121
2. “Cómo armar el departamento de comercio exterior de una empresa” .....	124
3. “Tercerización del departamento de comercio exterior de la empresa” .....	126
4. “Conformación de un consorcio de exportación” .....	127
4.1. ¿Qué es un consorcio de exportación? .....	128

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

1. Ferias internacionales .....	131
2. Misiones comerciales .....	133
3. Misiones comerciales inversas .....	134
4. Ruedas o rondas de negocios.....	135

5. La planilla de control de visitas: una tarea importantísima y posterior. .... 136

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

1. Cómo nace esta tendencia y sus ventajas ..... 139  
 1.1. Ejemplos de su conveniencia en el proceso de exportación ..... 139  
 1.2. ¿Cuáles son las ventajas al operar por medio de un canal propio de distribución, exportándose a uno mismo? ..... 140  
 2. Desventajas de su uso ..... 146  
 3. Como armar su canal propio de distribución ..... 147  
 4. Metodologías y trámites – en forma referencial - para constituir su empresa en el exterior ..... 148  
 5. Administración de la empresa ..... 149

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

1. “Empresas de transporte internacional” ..... 151  
 2. “El despachante de aduanas” ..... 152  
 3. ¿Cómo una empresa define a su despachante? ..... 153  
 3.1. Honorarios que cobra el despachante: ..... 153  
 4. “Consultoras internacionales” ..... 154  
 5. Direcciones de interes, sitios relacionados al comercio exterior y representaciones argentinas en el exterior: ..... 156  
 6. Algunos conceptos introductorios sobre destinaciones aduaneras de exportación ..... 156  
 6.1. Regímenes de exportación ..... 156  
 6.2. Normas legales de exportación ..... 157  
 6.3. Exportación definitiva para consumo ..... 158

6.3.1.	Destinación definitiva de exportación para consumo .....	158
6.4.	Destinaciones suspensivas.....	158
6.4.1.	Destinación suspensiva de exportación temporaria ....	158
7.	Conceptos generales a considerar en destinaciones de exportación.....	162

### **CAPITULO XIII**

#### **EJEMPLOS DE DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN**

1.	“Factura proforma” .....	165
2.	“Factura comercial” .....	166
3.	“Lista de empaque” (packing list o romaneo) .....	169
4.	“Certificado de origen” .....	170
5.	Documentos relacionados con la carga de la mercaderia .....	171
5.1.	Partes interinientes en la carga .....	171
5.2.	Introducción al transporte de mercaderias.....	172
	A) Conocimiento de embarque.....	173
	B) Guía aérea.....	173
	C) carta de porte .....	174
5.3.	Otros documentos adicionales utilizados en el proceso de carga .....	175
	D) MIC/DTA (Manifiesto Internacional de Carga - Declaración de Tránsito Aduanero).....	175
	E) Hoja de ruta .....	176
6.	Consideraciones generales introductorias: .....	176
7.	Otros documentos exigidos.....	177

### **CAPITULO XIV**

#### **CONSIDERACIONES FINALES**

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