

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

CAPÍTULO 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 mercadería	171
5.1.	Partes interinientes en la carga	171
5.2.	Introducción al transporte de mercaderías.....	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
-------------------------------	-----