



Facultad de Ciencias
UNER Económicas

DPTO. BIBLIOTECA-HEMEROTECA
"RAÚL PREBISCH"

INDICE

Prólogo	VII
El desafío de exportar	IX
1. ¿Realmente estoy en condiciones de hacer comercio exterior?	1
1.1. Introducción	1
1.2. Estrategia	1
1.2.1. Métodos de posición competitiva	2
1.2.2. Métodos de inversión	2
1.2.3. Métodos políticos	2
1.2.4. Métodos de integración	3
1.3. Táctica	3
1.4. Planeamiento	3
1.5. Pasos a seguir.....	7
2. ¿Pero qué significa hacer comercio exterior?	9
2.1. Introducción	9
2.2. Nacimiento de las exportaciones	12
2.3. Panorama en la Argentina	15
2.4. Productos de exportación	23
2.4.1. Materias primas	23
2.4.2. Bajo precio	24
2.4.3. Tecnología media	24
2.4.4. Alto precio	24
2.4.5. Minerales	25
2.4.6. Cueros	26
2.4.7. Frutas	26
2.4.8. Producción ictícola	26
2.4.9. Vinos	27

2.4.10. Productos agrícolas	27
2.4.11. Carnes	27
2.4.12. Siderurgia	28
2.4.13. Petroquímicos y fertilizantes	28
2.4.14. Lácteos	28
2.4.15. Talento	29
2.5. Restricciones	30
2.5.1. Barreras arancelarias	30
2.5.2. Barreras técnicas	31
2.5.3. Barreras para-arancelarias	31
2.5.4. Subsidios	32
2.5.5. Cupos	32
2.6. El importador	33
2.6.1. Carencia del producto	33
2.6.2. Inversión	33
2.6.3. Obtener beneficios económicos	34
2.6.4. Bajar los precios internos	34
2.6.5. Acuerdos comerciales	34
2.7. Razones para exportar	35
2.7.1. Satisfacción personal	35
2.7.2. Ventajas competitivas y comparativas	36
2.7.3. Aumento de las ventas	36
2.7.4. Estímulos financieros y fiscales	36
2.7.5. Reconocimiento	37
2.8. La organización exportadora	37
2.9. La conquista del mercado	39
2.9.1. Tamaño y población	39
2.9.2. Lejanía	40
2.9.3. Presencia en el mercado	41
2.9.4. Capacidad productiva	42
2.9.5. Nivel de ingreso	42
2.9.6. Aranceles	43
2.9.7. Idioma	43
2.9.8. Legislación	43
2.9.9. Comunicaciones	44
2.9.10. Nacionalismo	44
2.9.11. Situación política	44
2.10. Cómo vender	45
2.10.1. Características del producto	46
2.11. Pensando en el futuro	47

3. ¿Qué es intercambio compensado?	51
3.1. Introducción	51
3.2. El intercambio compensado	53
3.2.1. A qué apunta el intercambio compensado	54
3.3. Clasificación de los sectores productivos	55
3.3.1. El sector primario	56
3.3.2. El sector secundario	56
3.3.3. El sector terciario	56
3.4. Tipo de mercaderías intercambiadas	57
3.4.1. Intercambio compensado entre países subdesarrollados	58
3.4.2. Intercambio entre países subdesarrollados y desarrollados	58
3.4.3. Intercambio compensado entre países desarrollados	59
3.5. Mecanismos utilizados en el intercambio	60
3.5.1. Importación compensada	60
3.5.2. Acuerdo de recompra	60
3.5.3. El trueque	61
3.5.4. Contratos de clearing	62
3.5.5. Rodeo o desvío comercial	62
3.5.6. Transferencia de bienes	63
3.6. Los pros y los contras del intercambio compensado	63
3.6.1. A favor	63
3.6.2. En contra	64
4. ¿Cómo se lleva adelante la comercialización?	67
4.1. Introducción	67
4.2. Cómo ingresar al mercado exterior	69
4.2.1. Lo justo y necesario	72
4.2.2. ¿Pero cuál sistema de comercialización es el más adecuado?	73
4.2.3. ¿Cuáles son las vías clásicas de comercialización?	74
4.3. ¿Pero qué son eventos y cómo se clasifican?	75
4.3.1. Misión comercial	75
4.3.2. Ruedas de negocios	76
4.4. Ferias	77
4.4.1. Ferias horizontales o generales	78
4.4.2. Ferias verticales	78
4.4.3. Ferias especializadas o temáticas	79
4.4.4. Itinerantes	79
4.4.5. Según su carácter	79

4.5. Qué hacer antes de participar en una feria o exposición	80
4.5.1. ¿Cómo invitar a la audiencia que deseamos a nuestro stand?	81
4.5.2. Qué hacer durante la exposición	83
4.5.3. Qué hacer al finalizar la feria o exposición	83
4.5.4. El objetivo de todo empresario	83
4.5.5. ¿Cuánto cuesta participar en una feria o exposición?	84
4.5.6. Incentivos	85
4.6. La participación de la provincia de Buenos Aires	86
4.7. Conclusiones	88
4.8. Cómo continuar con la operatoria	89
4.8.1. El sistema indirecto	89
4.8.2. El sistema directo	97
5. ¿Qué es el código aduanero?	105
5.1. Introducción	105
5.2. Disposiciones generales	108
5.2.1. Ambito espacial	108
5.2.2. Importación y exportación	109
5.2.3. Mercadería	109
5.2.4. Sujetos. Organización	109
5.2.5. Funciones y facultades	109
5.2.6. Agentes del servicio aduanero	110
5.3. Auxiliares del comercio y del servicio aduanero	110
5.3.1. Despachantes de aduana	110
5.3.2. Agentes de transporte aduanero	110
5.3.3. Apoderados generales y dependientes de los auxiliares	111
5.3.4. Importadores y exportadores	111
5.3.5. Otros sujetos	111
5.4. Control. Disposiciones generales	111
5.4.1. Ambito de control. Control en la zona primaria aduanera	111
5.4.2. Control en la zona secundaria aduanera	112
5.4.3. Control en el mar territorial argentino y en la zona marítima aduanera	112
5.5. Importación. Arribo de la mercadería. Disposiciones generales	112
5.5.1. Arribo por vía acuática	112
5.5.2. Arribo por vía terrestre	112
5.5.3. Arribo por vía aérea	113
5.5.4. Arribada forzosa	113
5.5.5. Pérdida o deterioro de la mercadería	113
5.5.6. Permanencia	113
5.5.7. Descarga	113
5.6. Destinaciones de importación. Disposiciones generales	114

5.6.1. Destinación definitiva de importación para consumo	114
5.6.2. Destinación suspensiva de importación temporaria	114
5.6.3. Despacho directo a plaza	115
5.6.4. Destinación suspensiva de depósito de almacenamiento	115
5.6.5. Destinación suspensiva de tránsito de importación	115
5.7. Exportación. Destinaciones de exportación. Disposiciones generales	115
5.7.1. Destinación definitiva de exportación para consumo	115
5.7.2. Destinación suspensiva de exportación temporaria	116
5.7.3. Destinación suspensiva de tránsito de exportación	116
5.7.4. Destinación suspensiva de removido	116
5.8. Salida de la mercadería. Recepción de la mercadería para su salida, depósito provisorio de exportación	116
5.8.1. Disposiciones generales	116
5.9. Disposiciones comunes a la importación y a la exportación	117
5.9.1. Operación de trasbordo	117
5.9.2. Despacho de oficio	117
5.9.3. Mercadería sin titular conocido sin reclamar o en rezago	117
5.9.4. Mercadería susceptible de demérito	117
5.9.5. Mercadería que hubiere sido objeto de decomiso o abandono	117
5.9.6. Mercadería afectada a una prohibición de importación de carácter no económico	118
5.10. Régimen de garantía	118
5.10.1. Régimenes especiales. Régimen de los medios de transporte	118
5.10.2. Régimen de las operaciones aduaneras efectuadas por medios de transporte de guerra, seguridad y policía	118
5.10.3. Régimen de los contenedores	118
5.10.4. Régimen de equipaje	119
5.10.5. Régimen de rancho, provisiones de abordaje y suministros del medio de transporte	119
5.10.6. Régimen de la pacotilla	119
5.10.7. Régimen de las franquicias diplomáticas	119
5.10.8. Régimen de envíos postales	119
5.10.9. Régimen de muestras	120
5.10.10. Régimen de reimportación de mercadería exportada para consumo	120
5.10.11. Régimen de importación o de exportación para compensar envíos de mercadería con deficiencias	120
5.10.12. Régimen de tráfico fronterizo	120
5.10.13. Régimen de envíos de asistencia y salvamento	120
5.11. Areas que no integran el territorio aduanero general	121
5.11.1. Mar territorial, lecho y subsuelos submarinos sometidos a la soberanía nacional	121
5.11.2. Area franca	121

5.11.3. Area aduanera especial o territorio aduanero especial	121
5.12. Prohibiciones a la importación y a la exportación	121
5.12.1. Clases de prohibiciones	121
5.12.2. Ambito de aplicaciones de las prohibiciones	122
5.12.3. Modalidades de las prohibiciones relativas	122
5.12.4. Facultades para establecer y suprimir prohibiciones	122
5.13. Tributos regidos por la legislación aduanera. Especies de tributos	122
5.13.1. Derechos de importación	122
5.13.2. Impuestos de equiparación de precios	122
5.13.3. Derechos antidumping y compensatorios	123
5.13.4. Derechos de exportación	123
5.13.5. Tributos con afectación especial	123
5.13.6. Tasa de estadística	123
5.13.7. Tasa de comprobación	123
5.13.8. Tasa de servicios extraordinarios	123
5.13.9. Tasa de almacenaje	124
5.14. Disposiciones comunes	124
5.14.1. Deudores y responsables de la obligación tributaria	124
5.14.2. Extinción de la obligación tributaria	124
5.14.3. Devolución de los importes indebidos percibidos en concepto de tributos	124
5.15. Estímulos a la exportación	124
5.15.1. Drawback	125
5.15.2. Reintegros y reembolsos	125
5.15.3. Otros estímulos a la exportación	125
5.15.4. Derechos y acción para percibir importes en concepto de estímulos a la exportación	125
5.15.5. Acción del fisco para repetir importes pagados indebidamente en concepto de estímulos a la exportación	125
5.15.6. Reciprocidad de tratamiento. Retorsión	126
5.16. Disposiciones penales. Delitos aduaneros. Contrabando	126
5.16.1. Actos culposos que posibilitan el contrabando y uso indebido de documentos	126
5.16.2. Tentativa de contrabando	126
5.17. La teoría de la tributación como soporte para el estudio del ilícito aduanero .	126
6. ¿Qué es el nomenclador arancelario aduanero?	129
6.1. Instrucciones para el uso e interpretación del nomenclador arancelario aduanero. Nomenclatura común del Mercosur (n.c.m.)	129
6.2. Índice de secciones y capítulos	133
6.3. Reglas generales para la interpretación del sistema armonizado	136

6.3.1. Abreviaturas y símbolos	136
6.3.2. Unidades normalizadas de cantidad	136
6.3.3. Tabla de unidades de medida. Sistema métrico decimal	137
6.3.4. Mercaderías sujetas a inspección de preembarque de importaciones	138
6.4. Nomenclatura	139
6.4.1. Nomenclatura común del Mercosur (n.c.m.)	139
6.4.2. Sección normativa. Aclaración de las llamadas incluidas en la n.c.m. ..	139
6.5. Sección normativa	141
6.6. Actualizaciones	141
6.6.1. Numeración	141
7. ¿Cómo cobrar, pagar y asegurar en el comercio internacional?	143
7.1. Introducción	143
7.2. Mercado de cambio o divisas	144
7.2.1. Tipos de mercados de divisas	144
7.2.2. Operaciones en el mercado de cambios	145
7.2.3. Contado	145
7.2.4. A término	146
7.2.5. Operación de pase financiero	146
7.2.6. Arbitraje	147
7.2.7. Compensación	147
7.3. Instrumentos de cobros y pagos en el comercio internacional	147
7.3.1. Cheques en divisas	148
7.3.2. Orden de pago o giro bancario	148
7.3.3. Letras de cambio	149
7.3.4. Cobranza documentaria	150
7.4. Operatoria básica de una cobranza	151
7.4.1. Carta de crédito comercial	151
7.4.2. Crédito documentario o acreditativo	152
7.4.3. Carta de crédito doméstico	155
7.5. Los seguros en el comercio exterior	157
7.5.1. Definición	157
7.5.2. Contrato	158
7.6. Formalización	158
7.6.1. Póliza flotante o abierta	158
7.6.2. Póliza individual	159
7.6.3. Certificado provisorio	159
7.6.4. Otras pólizas	160
7.7. Evaluación del seguro	160

7.7.1. Aspectos para la elección de la cobertura apropiada	161
7.7.2. Costo del seguro	161
7.7.3. Condiciones de contratación	161
7.7.4. Situaciones que no cubre el seguro	162
8. ¿Cómo realizo el transporte?	165
8.1. Introducción	165
8.2. Transporte marítimo	166
8.2.1. Servicio de línea	166
8.2.2. Servicio de transporte conferenciado	167
8.2.3. Outsiders o independientes	169
8.2.4. Servicios de tramping	170
8.2.5. Tipos de contratos	172
8.2.6. Documentación de embarque	174
8.3. Transporte aéreo	175
8.3.1. Definiciones en el transporte aéreo	177
8.3.2. Carta de porte aéreo	177
8.3.3. Tarifas en el transporte aéreo	177
8.3.4. Mercaderías peligrosas	179
8.4. Transporte carretero	180
8.4.1. Ventajas	180
8.4.2. Desventajas	181
8.4.3. Documentación	182
8.5. Transporte ferroviario	183
8.5.1. Ventajas	184
8.5.2. Desventajas	184
8.5.3. Tipos de vagones	186
8.5.4. Documentación	186
8.6. Transporte multimodal	187
8.6.1. Contratos y documentos	188
8.6.2. Contenedores	188
8.6.3. Embalaje	194
8.6.4. Marcas	196
9. ¿Qué documentos de transporte necesito?	197
9.1. Introducción	197
9.2. Hablando todos el mismo idioma	197
9.2.1. Negociabilidad	198
9.2.2. Conocimiento de embarque	199
9.3. Carta de garantía	210

11.7. Un caso real	249
11.8. Ganando clientes uno a uno.....	249
11.8.1. Locales virtuales	251
11.9. Los problemas	251
11.9.1. Percepciones	251
11.9.2. Opciones para la ejecución de pedidos	252
11.9.3. FirstVirtual	253
11.9.4. DigiCash y CyberCash	253
11.10. Logística. El futuro	254
11.10.1. Redes de valor	255
11.10.2. Tendencia actual	256
11.10.3. Principios de integración	256
11.11. Informática y equipamiento	257
11.12. Receta para triunfar en el e-commerce	259
12. Una aventura personal	263
12.1. Conquistando un mercado	263
Bibliografía	275