

1. Ejercicio de Cálculo de Precio de Importación simple.

La empresa nacional “Promotores de Expo SRL” deberá importar 19 TN de cartulina en bobinas de 500kg.c/u., a un valor FCA INCOTERM 2010 Santiago de Chile de U\$S 4,- el Kg. para la fabricación de sus productos que tienen por destino la exportación.

“Promotores de Expo SRL”, tiene conocimiento que deberá pagar un flete por valor de U\$S 1200,- entre Santiago de Chile y Buenos Aires.

La mercadería no será asegurada durante el transporte de la misma hacia Buenos Aires, por razones que la firma no informa.

Tras consultar a “Promotores de Expo SRL” nos informan que la empresa de transporte terrestre ha discriminado el costo del mismo de la siguiente forma: tramo Santiago de Chile-frontera: U\$S 500,-, y tramo: frontera-Buenos Aires U\$S 700,-.

El Tipo de Cambio de la operación al momento de oficializar la operación aduanera es de \$ 4,65/ 1,- U\$S.

Calcular en USD (dólares americanos) el costo que deberá afrontar la empresa **para importar a consumo** la mercadería en cuestión teniendo en cuenta los siguientes costos habituales de operación:

- Gastos Bancarios % 0,50 con un mínimo de U\$S 80,- + IVA
- Depósito Fiscal: \$ 1250,- + IVA
- Gastos Operativos varios: \$300,- + IVA
- Honorarios de Despachante: 1% + IVA sobre CIP con un mínimo de U\$S 400,- + IVA
- DIE 15%, DII 0%
- Tasa Estadística 0,50%

2. Ejercicio de Cálculo de Precio de Exportación con Fórmula.

La empresa Emelec desea calcular el precio FOB (Puerto de Bs. As.); CIF (Puerto de Barcelona) y DDP (depósito del importador La Catalana) Incoterms 2010, de 10.000 motores que forman parte de su primera exportación a una empresa de primera línea en España.

Para producir los motores es necesario importar en forma definitiva para consumo de Taiwán 20.000 precintos cuyo precio CIP total de U\$S 8.000. El flete aéreo será de 800 U\$S. El costo del despacho de importación será de gastos por U\$S 250+ IVA, más el 1% de comisión del despachante más IVA (Comisión mínima U\$S 400,-). Se pagará por transferencia bancaria lo que producirá gastos de administración de 100 U\$S y las comisiones bancarias serán del 0,50%.

Para producir el pedido y exportar, se calcula que la carga fabril es de 0,01 U\$S/unidad y el costo de la mano de obra directa es de 0,10 U\$S/unidad. La materia prima de origen nacional tendrá un costo de 0,50 U\$S/unidad. La utilidad de la operación se calcula en un U\$S 10 por unidad.

El medio de pago a utilizar será el de L/C confirmada por un banco de plaza e irrevocable lo que provocará gastos bancarios por 150 U\$S de apertura y comisiones bancarias del 1,5%.

Los gastos de la exportación serán los siguientes:

- Gastos de despacho aduanero 400 U\$S.
- Seguro internacional 150 U\$S.
- Comisión de despachante 1%.
- Transporte interno 200 U\$S en origen
- Transporte de entrega en destino: 200 U\$S.
- Gastos de descarga en destino 150 U\$S.
- Flete Bs. As. – Barcelona 1600 U\$S.
- Derechos de Exportación 5%
- Reintegro del 6%.
- DIE 15%, DII 10%, (tanto para las operaciones de Taiwán como de España).
- Tasas aduaneras del P.E.: SIM U\$S 10,- y PSAD U\$S 22,14.

3. Ejercicio de Construcción DESAGREGADA ó INVERSA de Precio de Exportación

Introducción.

Nuestra empresa CUERO STYLE, fabrica pequeñas carteras de cuero de calidad intermedia y sin una marca de conocida trayectoria entre los consumidores, pero de reconocida aceptación en el canal de ventas, ha decidido iniciar el camino de la exportación, y luego del viaje que realizara el gerente de ventas a México durante sus vacaciones en familia, regresó con algunas ideas y datos interesantes, de un mercado de 100 millones de consumidores y con TLC con USA y Canadá (entre otros).

Inteligencia de mercado.

CUERO STYLE tiene intenciones de exportar nuestros productos a México.

Canal: El sondeo ha demostrado que tenemos que ingresar al mercado a través de importadores que hacen las veces de distribuidores, y quienes a su vez venden a detallistas (minoristas en México). Los márgenes usuales de venta en el mercado mexicano oscilan el 30%/costo por eslabón de la cadena netos de impuestos.

Nuestro competidores son tres firmas que venden sus carteras pequeñas de dama (similares a las nuestras, aunque con un diseño menos audaz, -dos nacionales y una importada de Colombia) a precios que oscilan entre los U\$S 35,- y U\$S 40,- la unidad (neta del IVA, que en México asciende al 15%).

La embajada argentina nos ha proporcionado información que indica que por una carga pequeña no deberíamos superar los U\$S 500,- + IVA de gastos para desaduanar, información que el Despachante de Aduanas argentino que nos han recomendado ha confirmado con su contacto mexicano.

Logística y negociación.

Hemos iniciado conversaciones preliminares con un importador mexicano que se ha mostrado interesado, y con quien hemos llegado a la conclusión que de prosperar la operación, trataría mínimamente de cuatro pallet de mercadería a enviar (1000 unidades, de 4 modelos diferentes de carteras clásicas, del mismo precio todas), de modo marítimo, pero con el cual no hemos podido avanzar, ya que nos pide precios y no hemos podido armarlos, ni estar seguros que con ese precio cubriremos eventuales costos, riesgos y alguna rentabilidad.

La embajada argentina nos informó asimismo, que las carteras de cuero tributan en México, tres tipos de impuestos: Derechos de Importación aduanero e IVA, pero los agentes del Despachante que ha asesorado nos han informado que además existe una Tasa que los mexicanos denominan Impuesto de Procesamiento Aduanal. Cuando le pedimos que nos ayude con las alícuotas de cada uno de los impuestos aduaneros, nos pidió una muestra de las carteras para poder clasificarla correctamente de manera de enviar la información a México y establecer, si además de otros impuestos, existía algún tipo de restricción al ingreso.

Por otro lado, el importador mexicano descrea de las cartas de crédito y se ha mostrado reacio a utilizar dicho instrumento de pago, cosa que nos ha puesto en el problema de asegurarnos el cobro del envío, y nos encontramos en la disyuntiva de qué forma de pago pactaremos para asegurarnos cobrar y no perder la venta. ¿Qué hacer?

La buena noticia, es que no deberemos pagar ninguna comisión de venta, ya que nos estamos encargando de negociar y realizar la venta nosotros mismos.

Por otro lado, hemos averiguado distintos proveedores de fletes y nos hemos asegurado un promedio de fletes por los cuatro metros cúbicos que enviaríamos a México de unos U\$S 1700,- con gastos incluidos, y un seguro internacional de carga del 0,8% sobre el FOB a exportar (por el cual nos entregará una Póliza a nuestro nombre y con el beneficiario mexicano, correctamente aclarado).

Despachante en Argentina.

Al Despachante nos lo han recomendado colegas que operan en comercio exterior, y si bien nos ha aclarado que no es su trabajo el de asesorar en comercio exterior, se ha mostrado muy solícito con la información que le hemos pedido. Nos informa sobre nuestro producto:

En México las carteras no tienen restricciones al ingreso extras, y tributan tres tipos de impuestos: Derechos de Importación (35% para las de cuero de origen argentino), Tasa de Procesamiento Aduanal (0,008% para cualquier origen) y el IVA (15%). Los Derechos se calculan sobre el CIF puerto/aeropuerto mexicano, y el IVA y la Tasa de Procesamiento Aduanal, sobre una base formada por la suma del CIF y los Derechos de Importación. Tendremos que calcular esto. Nos corrobora que el agente aduanal mexicano, cobraría unos U\$S 500,- + IVA por desaduanar la mercadería y entregarla en el depósito del importador en el área del DF.

Por otro lado en Argentina, la exportación de carteras tampoco tiene restricciones, aunque paga retenciones (Derechos de Exportación) por un valor del 5% sobre el FOB, con más una tasa de operación en el Sistema María de U\$S 10,- por exportación y una de PSAD U\$S 22,14.

Sus honorarios asciende al 1% del FOB + IVA, aunque probablemente cobrará el mínimo establecido de U\$S 250,- + IVA, ó en todo caso, aquel valor que resulte más alto. Los gastos operativos en que incurrirá serán de \$150,- + IVA. Nos informa, asimismo, que las carteras de cuero no tienen –por desgracia-, Reintegros a la exportación.

La Aduana toma, para las operaciones de exportación el TC comprador del dólar americano con cierre en BNA el día anterior a de la fecha de la exportación.

Los gastos para embarcar los 4 pallet deberemos calcularlos ya que estarán compuestos de: Transporte local (CUERO STYLE-Depósito Fiscal aduanero) \$350,- + IVA, Custodia armada \$ 300,- + IVA, Almacenaje y Operación de Consolidado en Depósito Fiscal U\$S 150,- + IVA.

Nuestros gastos.

El costo de los cuatro pallet fumigados, asciende a \$140,- + IVA, y las cajas de cartón (40 u.) en las que entran unas 25 carteras de las que enviaríamos están costando en mercado unos \$4,-+ IVA cada una. Las bolsas en las que va envuelta cada cartera, tiene un costo de \$0,30 + IVA por unidad.

1. ¿Cuánto deberían costar nuestras carteras en condición EXW Buenos Aires, para arribar a México al precio deseado ó con posibilidad de competir con las de la competencia?
2. ¿Qué tipo de cambio utilizaremos, para costear nuestros gastos de exportación y por qué?
3. ¿Qué forma de pago le propondremos a nuestro futuro cliente para no perder la venta y asegurarnos el cobro?
4. Si nuestro costo de producción de 1000 carteras como las que exportamos asciende a \$39.500,- IVA incluido, ¿estamos en condiciones de exportar?
5. Construyamos ahora nuestra oferta a partir de la Fórmula de FOB y cotejemos si somos competitivos ó no (Construcción Directa).