



Seminario sobre Finanzas

para Exportadores

12/11/2003

S & A Consultores

1



Albert Einstein dijo:

Los problemas que tienes hoy

No pueden ser resueltos

De la misma manera que pensabas ayer



¿Qué es el comercio Internacional?

- b **Es el comercio que se realiza entre 2 ó más países.**
- b **Es catalogado por el vendedor como EXPORTACIONES y**
- b **Por el comprador como IMPORTACIONES**
- b **Tiene que ser concebido com negocio de largo plazo**



Exportaciones: Impacto

- b **BENEFICIOS: Los beneficios son ganancias, pero para obtenerlas primero hay que INVERTIR A RIESGO.**
- b **INVERSIONES: Requerimientos de K,**
 - **Retorno:**
 - **Cierto**
 - **Incierto**



Exportaciones: Inversión Inicial

***Retorno incierto**

- **Búsqueda de mercados:**
 - **Personal de investigación (Full o Part Time = Hs Hombre)**
 - **Comunicaciones internacionales**
 - **Viajes**
 - **Investigación de mercados**
 - **Desarrollo de prototipos**
 - **Envío de muestras**
 - **Negociación comercial**



Exportaciones: Inversión Inicial

Retorno incierto

b Adecuación de la oferta:

- **Desarrollo de producto:**
 - **Diseño fiel al del producto**
 - **Diseño de packaging para el mercado comprador.**
 - **Desarrollo de medidas de diferente unidad (libras) o dimensiones (ejemplo medias).**
 - **Desarrollo de empaque de exportación (paletizable, que soporte el viaje, que sea identificado por los compradores). Ejemplo alternadores.**



Exportaciones: Inversión Inicial

Retorno Cierto

b Fabricación del pedido

- **M.O.:**
 - **¿Utilizo capacidad ociosa o tengo que contratar?**
- **M.P.:**
 - **Siempre es una obligación**
- **Energía:**
 - **¿Cómo la tengo contratada?**
- **M.E:**
 - **El nacional no sirve, aunque sea por las le yendas.**

Exportaciones: Inversión Inicial Retorno Incierto ...¿o cierto?

b Impuestos:

- **El IVA no es trasladable**
 - **¿Analicé la posición de mi empresa?**
 - **¿Tengo suficiente débito para absorber el crédito que voy a generar?**
- **Los impuestos al trabajo no se recuperan.**
- **¿Calcule el impacto esperado en mi EBITDA?**



Exportaciones: Impacto

b Retenciones:

- **¿Me impactan?**
- **¿Lo evalué en mi proyecto?**

b Reintegros:

- **¿Mi producto está beneficiado?**
- **¿Cumplo los requisitos para solicitarlos?**
- **¿Estoy previendo el flujo adecuado de cobro?**
- **Sin reintegros ¿el proyecto es rentable?**



Exportaciones

- b **Proveedores que intervienen y sus funciones:**
- b **¿Cuales son imprescindibles ?**
- b **¿Cuales necesito ?**
- b **¿Cuales me brindan beneficios genuinos ?**
- b **¿En qué momento les pago?**



Exportaciones: Proveedores

- **Imprescindibles:**
 - **Despachante de Aduana**
 - **Banco**
 - **Transportista**
 - **Aseguradora**
- **Útiles:**
 - **Freight Forwarder**
 - **Certificadores de calidad**
 - **Zonas Francas**



Exportaciones: Condiciones de venta (INCOTERMS)

b Desde mi depósito hasta el del cliente:

¿En que lugar puedo / me conviene vender ?

b ¿ Qué me implica financieramente cada condición ?:

- **FOB; Free on Board**
- **CandF: Cost and Freight**
- **CF: Cost, Insurance and Freight**
- **Landed: Nacionalizado en destino. Ej.**



Exportaciones: Instrumentos financieros

b Los medios documentarios para formalizar una exportación son:

- **Carta de crédito Bancaria o L/C**
- **Cobranza**
- **Pago adelantado**
- **¿Cómo funciona cada una ?**
- **¿A cual puedo acceder?**
- **¿Cuál es la mejor para mi empresa ?**



Exportaciones: Letter of Credit

- b Es una orden de pago bancaria, totalmente legislada, que instrumenta las condiciones financieras, de tiempo y de producto.**
- b Es el instrumento tradicionalmente más usado.**
- b Es instrumentado bancariamente.**
- b Es el medio más seguro y confiable.**



Exportaciones: Letter of Credit II

- b Ideal cuando las partes no se conocen o no se tienen confianza.**
- b Garantiza el cobro de la operación si el exportador cumple una serie de condiciones en tiempo y forma.**
- b Si embarca pero no las cumple a TODAS, queda a merced del comprador.**
- b Es poco flexible.**



Exportaciones: Letter of Credit III

- b Es un instrumento caro.**
- b Modificarlo es lento y caro.**
- b Facilita el acceso a la Pre-financiación**
- b Se descuenta muy fácilmente (el riesgo son el País de origen y el Banco emisor)**
- b Facilita las operaciones a plazo**
- b Facilita el back to back**



Exportaciones: Cobranza

b **Es como vender con una factura:**

- **Luego de embarcar el exportador entrega al banco para que gestione la cobranza por medio de su cor esponsal la factura y la demás documentación requerida por el cliente.**
- **Es ágil,**
- **Es económica.**
- **No garantiza el cobro.**
- **No se puede descontar.**



Exportaciones: Seguro de Cambio

- b **Es un seguro que contrata el exportador.**
- b **Garantiza hasta el 90% del valor de la exportación.**
- b **Genera un “open account” en función del análisis de riesgo del importador que hace la compañía de seguros .**
- b **Lo paga el exportador.**
- b **Es bastante económico.**
- b **Cubre 180 días**
- b **Actúa como garantía ante bancos (Circ. BCRA A3314).**



Exportaciones: Financiación

b **Pre - Financiación**

b **Post - Financiación**



Exportaciones

- b **Como toda actividad comercial las exportaciones son llevadas adelante por las empresas para obtener BENEFICIOS**



Exportaciones: Beneficios

b Los Beneficios de exportar para las empresas pueden ser:

- **Obvios:**
 - **Vender más**
 - **Facturar más**
 - **Ganar más**
- **o no tan obvios y más difíciles de evaluar**



Exportaciones: Beneficios

b **Beneficios no tan obvios:**

- **Diluir el riesgo comercial.**
- **Estabilizar la producción con diferentes mercados (ej.: diferentes estacionalidades - verduras)**
- **Ganar más ¿Pero cómo ?**
 - **Utilizando capacidad ociosa**
 - **Licuando costos fijos**
 - **Mejorando condiciones de compra de insumos por negociar mayores volúmenes**
- **Acceder a know - how**
- **Acceder a nuevas tendencias de mercado**



Exportaciones

- b **4 reglas básicas para determinar si puedo ser un exportador exitoso:**
- b **1) ¿Elaboro un producto de calidad?.**
- b **2) ¿Tengo capacidad ociosa ?**
- b **3) ¿Dispongo de K ? ¿Puedo perder?**
- b **4) ¿Soy constante en el tiempo ?**