

Universidad Nacional de Cuyo

Facultad de Ciencias Económicas



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

EL COMIENZO DE LA IMPORTACION DE ARTICULOS DEPORTIVOS POR UNA EMPRESA FAMILIAR

Alumna: Busca, Valentina

N° Registro: 28538

Director: Gustavo Filizzola

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

1.1) Descripción de la empresa

1.2) Análisis del entorno

1.2.1) Modelo PESTEL – Liam Fahey y V.K. Narayanan

1.3) Análisis del negocio

1.3.1) Modelo CANVAS - Alex Osterwalder

1.4) Análisis de proveedores nacionales

1.4.1) Análisis de costos del proveedor nacional

CAPITULO II

2.1) La importación

2.1.1) La dirección general de aduana

2.1.2) La cámara internacional de comercio

2.2) ¿Cuáles son los beneficios de importar de China?

2.3) ¿Cómo comienzo a importar o exportar en Argentina?

2.4) Tributos interiores a la exportación e importación de mercaderías

CAPITULO III

3.1) Héctor Horacio Busca

3.2) ¿Por qué importar pisos de goma eva?

3.3) Análisis de la importación

3.3.1) Comparación de proveedores

3.3.2) Análisis Económico y Financiero

3.3.2.1) Análisis Económico

a) Contenedor 20 Pies

b) Contenedor 40HQ

3.3.2.2) Análisis Financiero

a) Contenedor 20 Pies

b) Contenedor 40HQ

CONCLUSIÓN

¿Y cuál fue la decisión?

¿Cómo siguió la historia?

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCIÓN

La empresa “Héctor Horacio Busca”, nombre del dueño, es una empresa familiar dedicada a la compraventa de artículos deportivos tanto al por mayor como al por menor.



El objetivo de este trabajo es plasmar todo el análisis y cada paso necesario, para que esta empresa pueda proveerse del mercado externo. En este trabajo se hablará de un determinado producto, conocido como “pisos encastrables de goma eva”. El fin de este análisis es compararlo con la provisión en el mercado local y también analizar un enfoque comercial, impositivo y cambiario

Motiva esta decisión el hecho de que la empresa es propiedad de mi familia, siempre he trabajado ahí y tengo la teoría de que comenzar a importar directamente desde China, beneficiará mucho a la empresa ya que se reducirían costos y también se podrían ampliar la variedad de los productos ofrecidos.

CAPITULO I

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

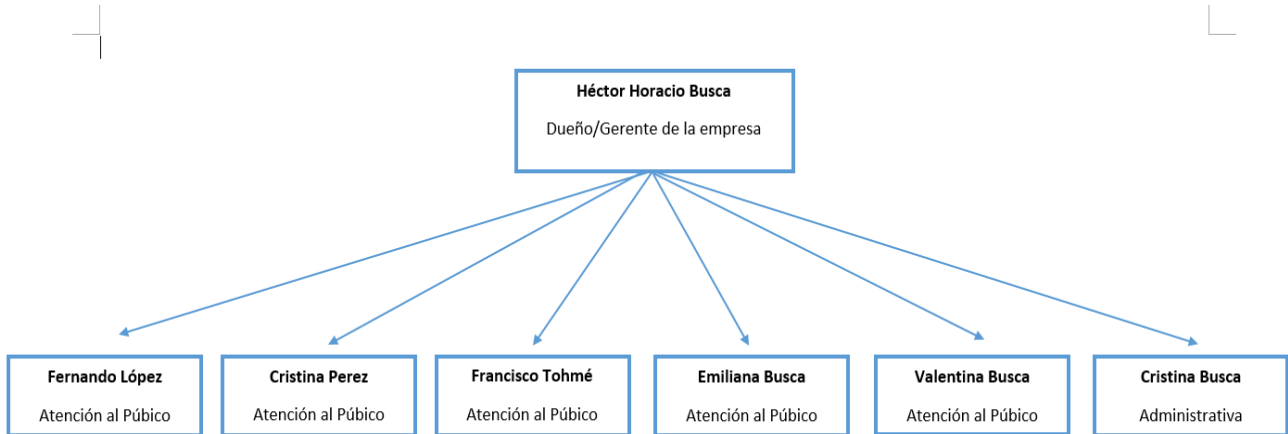
Los fundadores de la Empresa fueron mi padre y mi abuelo, ellos nunca se imaginaron que crecería tanto. Simplemente vendían pelotitas de tenis en el garaje de su casa. Luego empezaron a vender raquetas de tenis y de a poquito se fueron ampliando. Actualmente venden más de mil productos de varios deportes como tenis, básquet, futbol, hándbol, rugby, vóley, etc. El lugar de trabajo fue durante muchísimos años la misma casa donde todo comenzó. Ellos empezaron trabajando solamente el garaje, después empezaron a usar toda la casa, luego se sumó un depósito. El sueño de Horacio era construir un local nuevo y empezar a trabajar ahí. Hace un año y medio él pudo cumplir su sueño y trabajamos en un nuevo local.



Esta es la casa donde todo comenzó y donde el negocio funcionó durante muchísimos años.

Como ya se mencionó antes, la empresa utiliza el nombre del titular “Héctor Horacio Busca. Aquí trabajan Horacio (el dueño) y 3 personas de tiempo completo (Fernando, hermana y prima de Horacio). También cuenta con 3 personas más en los turnos de mañana o tarde (mi hermana, Francisco y yo). Como se ve, es algo muy familiar.

A continuación, presento un organigrama muy sencillo de la empresa:



Se puede observar que es una estructura organizativa plana u horizontal. Está se caracteriza por tener muy pocos niveles de intervención de gestión entre el personal y la dirección de la empresa. Y eso es exactamente lo que sucede en este caso.

La empresa vende artículos deportivos al por mayor y por menor, atendiendo a clientes de toda la provincia de Mendoza y también algunos clientes en San Juan y Córdoba. Su principal ventaja competitiva son los precios bajos en productos de buena calidad. Al trabajar mucho volumen y tener bajos costos, Horacio ha llegado a conseguir que varios de sus precios sean más baratos que los de internet. Entre sus principales clientes se destacan algunas escuelas, clubes, municipalidades, gimnasios y otros negocios.

No cuenta con competidores muy fuertes y que se especialicen en lo mismo, ya que las tiendas de artículos deportivos que hay en Mendoza le venden a consumidores finales y muchas de ellas le compran varios artículos a la empresa.

La empresa está muy bien vista en Mendoza y su actividad es aceptada por la sociedad. Al ser una empresa familiar, el trato con el cliente es muy directo. Y en el caso de que alguien tenga algún problema con los materiales, puede hablar directamente con el dueño y así solucionarlo muy fácilmente. Esto es algo que a los clientes les gusta mucho, por lo que se crea una fidelización muy fuerte. Aparte, Horacio siempre ha sido una persona muy deportista, por lo que sabe mucho sobre deporte y artículos deportivos, entonces les recomienda muchas cosas tanto a sus clientes como a sus proveedores sobre que les conviene comprar. Por ejemplo, hace algunos años ayudó a su proveedor más importante, el que le provee la marca Nassau, a fabricar una pelota de tenis con determinadas características que son necesarias para que sus clientes queden más satisfechos. Esa pelota poco a poco ha ido obteniendo mucho éxito en el mercado mendocino y ya se vende en todo el país.



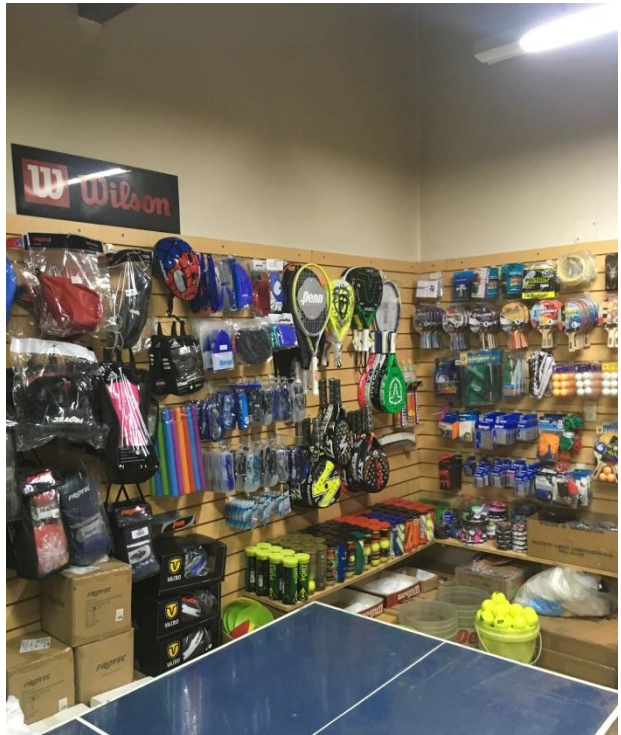
Desde siempre se ha utilizado el marketing de boca en boca. El negocio ni siquiera tiene un cartel llamativo en la puerta. Entonces los clientes nuevos llegan porque algún cliente se los recomendó.

Horacio siempre trata de que cada cliente quede lo más satisfecho posible. El simple hecho de que un cliente contento con la empresa, la recomiende a otras personas que confían en él y en las que confía, es la cima de las aspiraciones de una empresa y eso se consigue con una excelente experiencia a la hora de comprar. Además, ese cliente traerá a otros con una misma necesidad que cubrir. Y como Kotler dice: “la mejor publicidad es la que hacen los clientes satisfechos”.

Durante años el negocio no tuvo ningún logo que lo identificará, y hace poco tiempo se diseñó uno:

HB HÉCTOR HORACIO BUSCA

ARTÍCULOS DEPORTIVOS



FOTOS DEL INTERIOR DEL NEGOCIO ANTERIOR

En estas fotos se ven algunos de los productos comercializados.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

MODELO PESTEL

¿Qué es?

Consiste en un análisis descriptivo del entorno de la empresa. Cuando hablamos del entorno o contexto de la empresa, nos referimos a todos aquellos factores externos que son relevantes para la organización, por lo que su análisis resulta vital para la supervivencia y buenos resultados de la empresa.

El análisis **PESTEL** consiste en la descripción del contexto o entorno de la empresa a través de la consideración de factores:

- Políticos
- Económicos
- Sociales
- Tecnológicos
- Ambientales
- Legales

El análisis puede limitarse a los 4 primeros factores, quedando como análisis PEST, dado que no siempre tienen aplicación los temas ambientales o legales. En este caso nos limitaremos al análisis PEST ya que los aspectos ambientales y legales no tienen mucha influencia en este tipo de negocio.



El análisis del entorno general va a permitirle a la empresa conocer si es capaz de hacer frente a los cambios actuales y a los futuros. También servirá para valorar el impacto de los mismos. Con el estudio de los siguientes factores, se podrán detectar situaciones de peligro para la empresa, tendencias y patrones de comportamiento de la sociedad, y prever futuras direcciones de cambio en el entorno.

Factores Políticos: Evalúa de qué forma la intervención del gobierno puede afectar la empresa.

- Cambios de gobierno y sus programas electorales
- Política fiscal
- Subsidios del gobierno
- Guerras y conflictos
- Cambios en legislación
- Cambios en los tratados comerciales
- Acuerdos internacionales
- Conflictos internos y externos
- Movimientos políticos

Un análisis de este tipo puede arrojar que la empresa debe realizar “estrategias” hacia los políticos de un país para que las leyes que se generen en el gobierno traigan beneficios.

Como ya se mencionó antes, este negocio les vende mucho a municipalidades. El gobierno es un cliente que maneja un gran volumen a la hora de comprar, por lo que es un cliente muy importante.

Antes del comienzo de la pandemia, a nivel nacional y con repercusión provincial, se implementaron muchas políticas de desarrollo de actividad física para la tercera edad, para la contención social y la inclusión de los jóvenes en actividades deportivas. Por ejemplo, el desarrollo y habilitación de polideportivos en los diferentes municipios. Otro ejemplo, es la habilitación de canchas para hockey sobre césped. Esto permitió que este tipo de deporte llegue a personas sin posibilidades de acceder a un club. Obviamente a causa de la pandemia todas estas actividades se vieron afectadas, en su mayoría fueron suspendidas. Esto afectó directamente al negocio, ya que las ventas de todos los elementos que se utilizan para realizar este tipo de actividades se vieron

totalmente disminuidas. Es el caso de los palos de hockey, redes para arcos, pelotas multiuso.

Otra cosa que ha afectado directamente al negocio, son las cuarentenas obligatorias y las restricciones que ha establecido el gobierno a lo largo del 2020 y 2021. Los gimnasios, clubes, las canchas de fútbol y de pádel, entre otros, han tenido que cerrar durante largos periodos de tiempo por lo que han disminuido mucho el volumen de sus compras de material. Ellos son algunos de los clientes más fuertes del negocio.

Factores Económicos: son los factores que vienen reflejados en indicadores básicos macroeconómicos. Algunos son:

- La tasa de desempleo: determina las expectativas de consumo y la sensibilización de los consumidores a la variable precio.
- La estabilidad de los precios
- El tipo de cambio del peso con respecto a otras monedas
- El gasto público
- Los tipos de interés
- Ciclo económico
- PIB
- Impuestos
- Inflación

En este caso, en la Argentina, se está pasando por una situación económica muy complicada: Desde hace muchos años tenemos el problema de que hay mucha inflación, no hay estabilidad de precios, hay una importante devaluación del peso argentino en relación con el dólar, hay mucha gente que está desempleada por lo que, a la hora de comprar, tienen mucha sensibilidad a la variable precio, el gasto público es muy grande y esto se ve reflejado en una carga impositiva es muy alta. Y a todo lo mencionado, hay que sumarle la inestabilidad que se genera hoy en día a causa de la pandemia y la cuarentena, donde la gente no puede trabajar.

La inflación, la inestabilidad de precios, la devaluación del peso argentino y el desempleo, se han visto en un crecimiento exponencial. Todo esto genera mucha incertidumbre en el país, por lo que todo siempre se planifica a corto plazo.

El negocio, se ve afectado directamente por toda la situación económica. Son factores que lamentablemente afectan a todo el país negativamente. Pero el principal problema es que como se trabaja con muchos productos importados, al subir el dólar estos productos cada vez son más caros en pesos y la gente cada vez tiene menos posibilidades de comprarlos.

Factores Sociales: Se evalúan cosas como la cultura, religión, creencias, hábitos, preferencias, etc.

- Nivel de educación
- Modas
- Patrones de compra
- Creencias
- Religiones
- Opinión de los clientes
- Opiniones o percepción de los medios de información
- Estilo de vida
- Nivel de ingresos
- Nivel de edad

En el caso de este negocio dedicado a la venta de artículos deportivos, podemos decir que este factor es muy positivo. No importa el nivel de educación que tengan, todas las personas realizan deporte. Es algo que cada vez está más de moda, ya que la gente está tomando conciencia de lo importante que es realizar actividad física para la salud. Es algo que mejora el estilo de vida.

Si bien los deportes que están de moda van variando, por lo que los patrones de compra también lo hacen, no es difícil adaptarse a ellos. Por ejemplo, en el último tiempo se pusieron muy de moda: Yoga, Crossfit, Entrenamiento Funcional, Pilates. Por lo que, se empezaron a vender colchonetas para yoga con diferentes densidades, pisos encastrables de goma eva, battle rope (Crossfit), pesas rusas, mancuernas, barras con discos, etc. Y en el último tiempo, a causa de la pandemia, hay muchísima gente que ha decidido entrenar en casa. Muchísima gente ha optado por esa alternativa, prefieren entrenar en sus casas por su cuenta o con clases online y evitar los gimnasios porque pueden ser un foco de contagio. Algunos han comprado mucho material y se han armado un gimnasio en casa, otros han comprado lo mínimo. No todos tienen el mismo

presupuesto. Esta nueva idea de entrenar en casa ha hecho que muchísimos clientes nuevos quieran comprar material.

El negocio trabaja con clientes con un gran rango de edades, desde los 15 hasta los 75 años, y de situaciones. Generalmente los productos que se trabajan son baratos, pero siempre se trata de tener una opción más económica. Entonces, las personas que tienen poco presupuesto a la hora de comprar tienen diferentes opciones para elegir. Esto pasa mucho con las escuelas, ellos prefieren comprar las opciones más económicas.

Factores Tecnológicos: Hoy en día es más importante que nunca. Cada día trae un avance tecnológico y no hay sector que no se pueda beneficiar de ello. El reto que trae está en que la organización sea consciente de qué tipo de tecnologías la pueden beneficiar.

- Nuevos códigos de programación
- Nueva maquinaria o dispositivos tecnológicos
- Impresión 3d
- Uso de la energía
- Reemplazo de tecnología
- Software en la nube
- Obsolescencia
- Internet
- Incentivos por uso de tecnologías

En estos últimos dos años, se han tenido que implementar varias mejoras tecnológicas porque el negocio seguía funcionando igual que como lo hacía hace varios años atrás: sin control de stock, los precios de los productos tenían que actualizarse manualmente y uno por uno, solamente se utilizaban teléfonos fijos, e-mail para consultas y presupuestos, no aparecía en internet ya que no figuraba en Google Maps y no tenía página web.

- ✓ Lo primero que se hizo fue crear y diseñar una página web, en la que se encuentran fotos de los productos comercializados:



Así es la primera imagen de la página web, el principal objetivo al hacerla fue que sea una página muy simple y amigable. Para que los clientes de todas las edades sean capaces de poder utilizarla.

Al principio, la página web no tenía precios, por lo que no se vendía por internet. A causa de la cuarentena, se comenzó con la venta on-line de todos los productos que se utilizan para funcional y entrenar en casa. El resto de los productos, por ahora, solamente tienen fotos y la página se utiliza para poder mostrarlos y ofrecerlos a los clientes actuales y a los potenciales.

Buscar

Inicio / #YoMeQuedoEnCasa

Ordenar por: A - Z

Filtros

Color






- Azul (1)
- Negro (1)
- Rojo (1)
- Verde (1)
- Negro - Gris (2)
- Rojo - Azul (3)
- Verde - Amarillo (1)

Intensidad

- Alta (5)
- Baja (2)
- Media (5)

Medida

- 1.20 Mts. (2)
- 1.50 Mts. (2)
- 1.70 Mts. (1)
- 30 Cm (1)
- 34 Cm (1)
- 40 Cm (2)

 <p>BANCO DE SALTO PLIOMÉTRICO \$4.900</p>	 <p>BANDA CON ANCLAJE PROYEC \$1.800</p>	 <p>BANDA CON ANCLAJE REVESTIDA MIR \$1.895</p>	 <p>BANDA CON MANUBRIOS PROYEC \$870</p>
 <p>BANDA CXWORX MIR \$1.450</p>	 <p>BANDA EN 8 MIR \$850</p>	 <p>BANDA FUNCIONAL LARGA MIR \$2.170</p>	 <p>BANDA LARGA REFORZADA CON MANUBRIOS MIR \$1.230</p>
 <p>BANDA LARGA REVESTIDA MIR \$1.800</p>	 <p>BANDA PARA DOMINADAS PROYEC AMARILLA \$1.450</p>	 <p>BANDA PARA DOMINADAS PROYEC NARANJA \$2.050</p>	 <p>BANDA PARA DOMINADAS PROYEC ROJA \$2.560</p>

- ✓ Lo segundo que se hizo fue generar un Whatsapp de negocios, para que los clientes puedan comunicarse por este medio con la empresa. Muchas personas hoy en día, prefieren utilizar Whatsapp que llamar por teléfono. Es más rápido y queda todo registrado. Una excelente opción a la hora de pedir precios. Y así es como se han recibido muchísimas consultas por este medio de comunicación y han disminuido muchas por e-

[Negocio](#) Business Info [Edit](#)



Negocio

+54 9 261 680-2784



22/07/2019 at 18:40

Business Account

Tienda de Artículos Deportivos

Business Details

Business Hours, Address, Category, Email, Website

mail ya que el tiempo de respuesta es mucho más rápido.

- ✓ Lo tercero que se hizo fue relacionado al sistema operativo, se vincularon todos los productos con su código de proveedor para así poder importar listas de precios desde el Excel que ellos envían con las listas de precios nuevas. Esto es algo que hace que se ahorre muchísimo tiempo, ya que antes se hacía uno por uno y de forma manual. Recordemos que, en este negocio se trabajan más de mil artículos.
- ✓ Y finalmente, lo que actualmente se está haciendo es realizar un control de stock por sistema. Como antes eran pocos productos, podía hacerse personalmente. Pero hoy en día, con más de mil productos ya no es efectivo hacerlo de esa forma.

Estos han sido los cambios tecnológicos más importantes que se han realizado en este negocio familiar en estos últimos años.

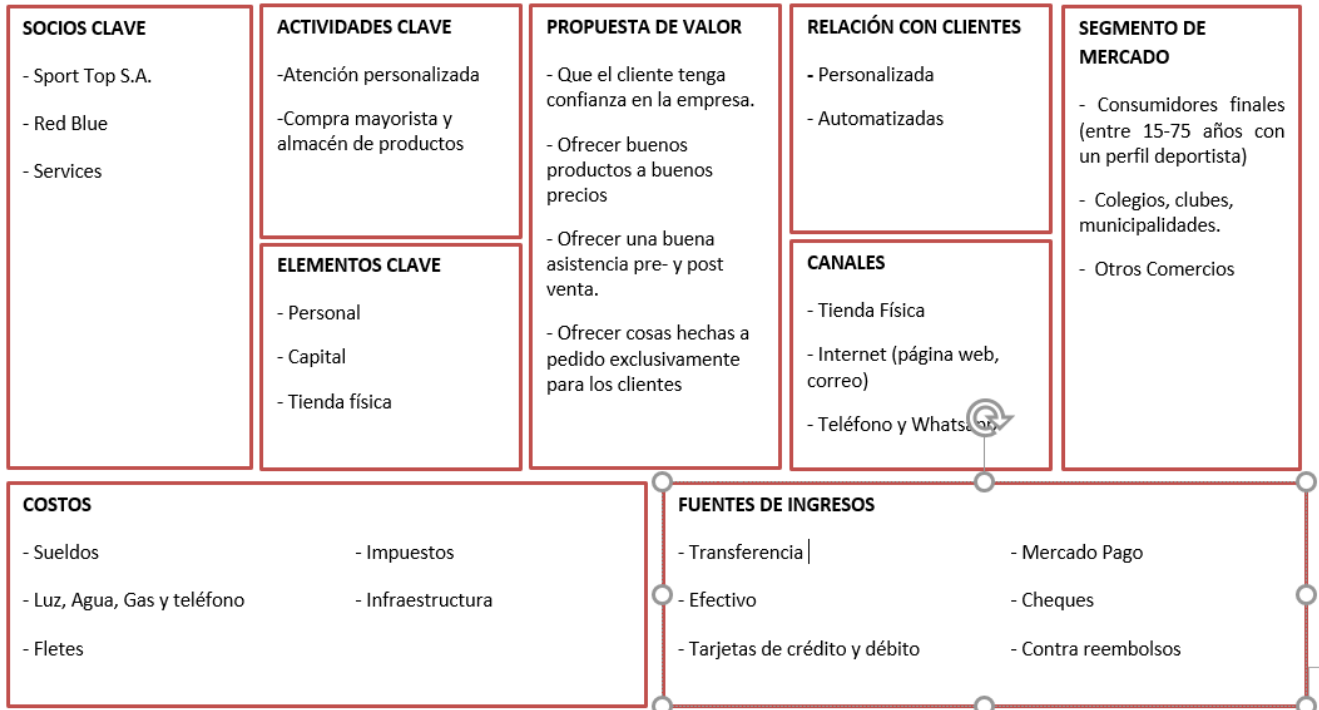
MODELO CANVAS

Hay muchas formas de explicar un modelo de negocio, pero el modelo Canvas, propuesto por Alex Osterwalder, permite, de forma gráfica, explicarlo de manera muy sencilla.

En este modelo se divide el negocio en nueve módulos básicos que reflejan la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica.

Lo que viene a decir este modelo, es que hay una propuesta de valor, que es la que hace especial a un negocio en el mercado. La propuesta de valor hay que llevarla a una serie de clientes, con los que hay que establecer una serie de relaciones. Y para llevar esa propuesta de valor a los clientes, hay que hacerlo a través de unos canales comerciales, Internet, tiendas offline, etc. Eso sería de puertas hacia fuera. De puertas hacia dentro, están las actividades y los recursos clave, es decir, lo que obligatoriamente hay que hacer y lo que es crítico dentro del modelo de negocio, y los socios clave con los que se va a trabajar. Y por último, y no menos importante que los otros siete elementos, la estructura de costos y las líneas de ingresos de tu negocio.

MODELO CANVAS



1) PROPUESTA DE VALOR

Es aquello que te hace diferente de la competencia... pero sin olvidar un pequeño detalle: aquello que te hace diferente y por lo que tu cliente está dispuesto a pagar.

En el caso de esta empresa familiar, la propuesta de valor es “confianza”. Los clientes, por lo general, compran productos que son de buena calidad. Ha pasado algunas veces, que algún cliente ha tenido problema con algún producto y Horacio no tiene problema en cambiarlos, siempre y cuando sea justificable. El contacto directo con el dueño, hace que los clientes compren tranquilos y saben que ante cualquier inconveniente se les dará una solución.

2) SEGMENTO DE MERCADO

Los clientes son el centro de cualquier modelo, porque sin clientes no hay negocio.

¿Quiénes son los clientes? Hay que conocerlos geográfica, demográfica y socialmente (edades, sexo, estudios, provincias)

Este negocio tiene tres grandes grupos de públicos objetivos:

- Consumidores finales: comprende las edades entre 15-75 años con un perfil deportista.
- Colegios, municipalidades: compran mucha cantidad y hay que ofrecerles el mejor precio posible porque muchas veces miran más el precio que la calidad de los productos.
- Clubes: compran mucho material y buscan que los productos sean de calidad y tengan un buen precio.
- Otros negocios: se les vende al por mayor. En este caso, los precios tienen un menor margen de ingreso que los dos grupos anteriores.

Estos clientes no son solamente de Mendoza capital, también están ubicados en otras localidades y otras provincias como San Juan y Córdoba.

3) CANALES

Este elemento incluye tanto los canales que se van a utilizar para explicar a los clientes cuál es la propuesta de valor, como para ofrecérsela (venta y postventa).

En el caso del negocio, hablamos de la tienda física a donde los clientes pueden ir y comprar directamente lo que están buscando. También pueden consultar en la página web en donde hay fotos y descripciones de los productos, pueden realizar consultar por teléfono fijo, Whatsapp y también por correo.

4) RELACIONES CON LOS CLIENTES

No menos importante, que el resto de los elementos, es el tipo de relaciones que se quieren establecer con cada uno de los segmentos de clientes. Y las relaciones pueden ser, entre otras, personales (cara a cara, telefónicas, etc.),

automatizadas (a través de tecnología como e-mail, buzones...), a través de terceros (externalización de servicios), individuales (personalizadas), colectivas (a través de comunidades de usuarios). La clave aquí es cómo se conecta la propuesta de valor con el cliente. Y eso tiene que ver con la sensación que se desea que produzca la marca en el cliente.

Como ya se mencionó antes, la propuesta de valor es “confianza”. Esto se consigue con relaciones personales que son muchas cara a cara y telefónicas. Hay varios casos en que las relaciones con los clientes son individuales, muy personalizadas (muchas veces, caso de redes para arcos o camisetas de futbol, se hacen cosas a pedido). Pero también hay muchas relaciones que son automatizadas, a través de e-mail, página web. Para mantener estos diferentes tipos de relaciones, se utiliza mucho Whatsapp.

A causa de la pandemia, hubo un importante crecimiento en las consultas por Whatsapp, Instagram y a través de la página web. Antes a esto no se le prestaba mucha atención, pero hoy en día se tuvo que reforzar, ya que es la única manera de mantenerse en contacto con el cliente.

5) FUENTES DE INGRESOS

¿Cómo se puede conseguir monetizar el producto o servicio?

Se trabaja con márgenes de ingreso muy bajos, para así poder tener bajos precios y poder vender más volumen. Esa es la principal estrategia del negocio.

Los medios de pago son: transferencias bancarias, depósitos, tarjetas de crédito y débito, efectivo, cheques, mercado pago y en el caso de que se realice con envíos a domicilio, se puede pagar con contra reembolsos.

6) RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos hacen que el negocio funcione?

Es el cómo se hace la propuesta de valor y con qué medios se cuenta: humanos, tecnológicos, físicos (locales, vehículos, naves, puntos de venta, etc.).

Se cuenta con un local físico donde las personas van a comprar los productos, en el local hay personal encargado de la atención al público. Se

busca que el personal asesore siempre al cliente de manera honesta. Y también se cuenta con el capital financiero propio para poder comprar la mercadería y poder contar con un descuento financiero por parte de los proveedores, por la confianza con los mismos y por pronto pago. La experiencia que tiene Horacio en el rubro también es un recurso clave para que el negocio funcione, la gente confía mucho en él y valora mucho su asesoramiento.

Hoy en día, a causa de la pandemia y la cuarentena establecida por el gobierno, otros recursos que se han vuelto claves son el Whatsapp del negocio y la página web. Son fundamentales para que la gente pueda comunicarse por Whatsapp, ver los productos a través de la página y en el caso de querer comprar puede comprar por ahí.

7) ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué cosas más importantes ofrece la compañía? Estas son las que hacen que la empresa genere dinero.

En el caso de este negocio, se cuenta con la compra mayorista, ya que se compra a un mejor precio, y el almacenamiento de los productos. La atención que se le da al cliente, que, en el caso de ser necesario, es una atención personalizada ya que se les brinda asesoramiento de los distintos productos que se ofrecen.

8) SOCIOS CLAVE

Principales socios y suministradores que permiten que el negocio funcione. Que productos nos suministraran para que le negocio funcione.

Los principales proveedores son: Sport Top, Red Blue, Services, Cambrils, TSP, Penn, Berrueta y más.

Con todos los proveedores se tiene una muy buena relación. Pero el caso de Sport Top es especial, ya que con ellos se tiene una alianza estratégica. Horacio cuenta con la distribución exclusiva en la zona de Cuyo de las marcas Nassau y Goalty.

Hay otros proveedores que dan la posibilidad de ofrecer cosas hechas a medida para los clientes. Es el caso de Red Blue con las redes para arcos o redes

de contención para las canchas de fútbol, handball, hockey. También es el caso de Berrueta, con diferentes objetos de gomaespuma para actividades de psicomotricidad. Poder ofrecer esta posibilidad, hoy en día, es un gran diferencial con respecto a la competencia.

9) ESTRUCTURA DE COSTOS

Esto es algo que se trata de mantener lo más bajo posible. Los clasificaremos en costos fijos y costos variables:

- **Costos fijos:** aquellos que permanecen constantes e independientes de las variaciones de la producción para un periodo de tiempo conocido; aquí se encuentran: los sueldos de los empleados, gastos de luz, agua, teléfono y gas. Como Horacio es dueño del inmueble, no se paga alquiler y esto permite abaratar mucho los costos.
- **Costos variables:** aquellos que varían directamente en función de las unidades de producción o del tiempo de transformación; en este caso, serían los fletes, impuestos.

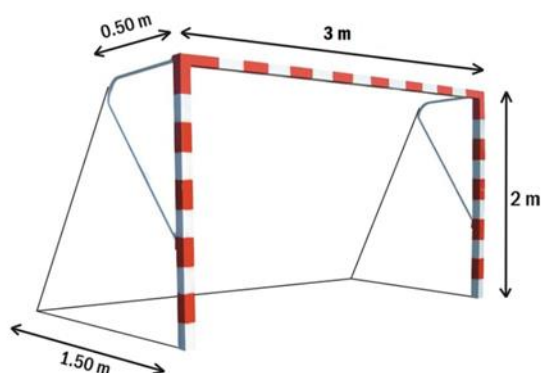
ANALISIS DE LOS PROVEEDORES NACIONALES

Como ya se mencionó antes, el proveedor más importante es SPORT TOP S.A. Este proveedor, ubicado en Buenos Aires, es el importador de las marcas Nassau y Goalty. Estas marcas, sobre todo Nassau, son marcas muy fuertes en el fútbol y futsal. La pelota Nassau Goalty Tuji fue la pelota oficial de futsal durante mucho tiempo, y si bien la cambiaron, mucha gente la sigue comprando porque dicen que es excelente pelota, mejor que la oficial actual.

Horacio ha pactado con ellos un contrato de exclusividad, el que lo convierte como el único distribuidor oficial de los productos en la zona de Cuyo. Si bien hay otros distribuidores de Nassau y Goalty en el país, ellos no están autorizados a vender en esta zona.



Otro proveedor muy importante es RED BLUE. Ellos proveen redes para todo tipo de deportes, fútbol, hockey, básquet, hándbol, vóley, etc. Ellos dan la posibilidad de hacer redes a medida y esta opción se vende muchísimo ya que hay gente que necesita redes no solo para arcos, sino también para separar canchas, o diferentes espacios.



Este proveedor nos da la posibilidad de poder brindar un producto estandarizado y económico, que son las redes que se compran para tener y vender en el negocio y también un producto diferenciado para cada cliente, que sería una red hecha especialmente para alguien.

Y otro proveedor, que brinda un surtido de artículos bastante interesante son los importadores y fabricantes de la marca PROYEC. Esta marca tiene artículos para box, artes marciales, yoga, funcional, crossfit, etc. Al tener una fábrica nacional, es una marca que ofrece muchas opciones económicas y de muy buena calidad. Busca ofrecer cosas novedosas para poder sorprender a sus clientes.



Estos son los proveedores más importantes a nivel nacional. No se busca reemplazarlos ya que brindan valor para el buen funcionamiento del negocio:

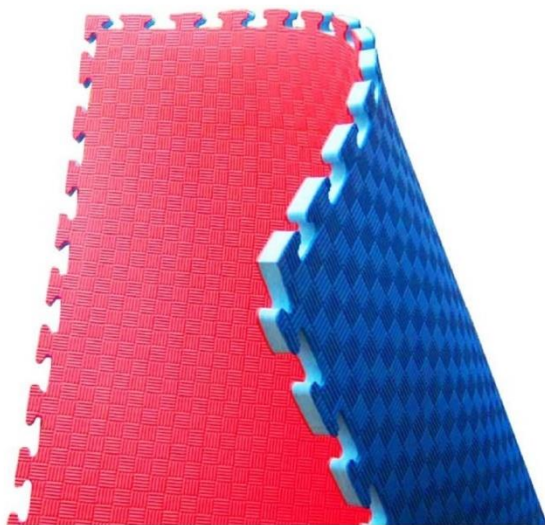
- SPORT TOP les brinda las marcas NASSAU y GOALTY, y también ofrece la garantía de la excelente calidad de sus productos.
- RED BLUE provee redes, también de una excelente calidad, y también ofrece el poder brindarles a los clientes un buen grado de personalización de estos productos.
- PROYEC ofrece buenos precios, mucha variedad de productos y rapidez a la hora de entregar mercadería.

Actualmente también se trabaja con otros proveedores, que no brindan cosas fundamentales, ni aportan valor al negocio. Ellos simplemente importan y venden productos sin marca siquiera, ya que son productos en donde la marca no influye mucho. A estos son los proveedores que se los podrían reemplazar importando directamente desde China.

Este es el caso del proveedor XX. Él ofrece pisos encastrables de goma eva, sin ninguna marca en especial. Los importa y los revende. Es un proveedor que no ofrece la garantía de siempre tener mercadería en stock y algunas veces, Horacio le ha pedido algunos materiales y él no ha tenido stock. Esto afecta directamente a la imagen del negocio ya que Horacio debe decirle que no a sus clientes. Si bien este proveedor a Horacio le vende a un buen precio, a él no le gusta tener que fallarles a sus clientes por falta de stock.

Otro problema, es que hay varias opciones de pisos encastrables ya que la densidad de los pisos cambia. Todos son de 1 metro x 1 metro y pueden ser de espesor de 20mm, 25 mm, 30 mm, 40 mm y 50 mm. Este proveedor, actualmente, solo ofrece de 25mm y de 40mm.

A continuación, se realizará un análisis del costo de comprarle pisos a este proveedor y luego, al final de este análisis, se comparará con el costo de importarlos desde China.



Piso encastrable de goma eva plegado

Aquí se puede observar un piso de goma eva doblado. Se pueden ver sus dos colores, su espesor y también el encastre con el que se juntan los diferentes pisos.

ANALISIS DE COSTOS DEL PROVEEDOR NACIONAL

El proveedor XX está ubicado en Mendoza. Eso es algo bueno a la hora de analizar los costos ya que no se paga un alto importe de flete y se puede conseguir mercadería en caso de ser necesaria, en el mismo día.

El precio de venta unitario en dólares de cada piso es:

- Piso 25mm USD 9 + IVA
- Piso 40mm USD 14 + IVA

(Cotización septiembre 2019 en USD)

Hoy en día, respetando esos valores en USD, estos serían los costos en pesos:

El dólar oficial hoy, 22/05/2021, cotiza en

- ✓ Compra: \$93.72
- ✓ Venta: \$99.32

Y el dólar Blue hoy, 22/05/21, cotiza en:

- ✓ Compra: \$150
- ✓ Venta: \$153

Si utilizamos un dólar blue de \$151.5 (valor medio entre compra y venta), los costos pesificados de los pisos serían:

- Piso 25mm \$1363.5 + IVA
- Piso 40mm \$2121 + IVA

A esto, habría que sumarle un flete de aproximadamente \$1500 por 60 pisos de 25mm o sino \$1500 por 40 pisos de 40mm. Esto encarece, de manera aproximada, \$25 pesos cada piso de 25mm y \$38 cada piso de 40mm.

Entonces, podemos concluir que el costo unitario en pesos de comprar un piso y trasladarlo al negocio es:

- Piso 25mm \$1388.5 + IVA
- Piso 40mm \$2159 + IVA

CAPITULO II

La importación

¿Qué es importar?

El art. 9 del Código Aduanero define a la importación como:

“la introducción de cualquier mercadería a un territorio aduanero. Entendiéndose por mercadería a los fines del CA. a todo objeto que fuera susceptible de ser exportado o importado”.

La decisión de importar surge por dos razones principales: la escasez de producción del producto en el mercado interno y el bajo costo económico de importar ante costos altos de producción o comercialización en el país.

No sólo las empresas grandes pueden desarrollar la importación de productos. Tantas personas físicas, empresas micros y pymes, pueden importar productos en distintos modelos de importación.

La importación requiere de tiempo, dedicación, preparación, de un proceso de aprendizaje y esfuerzo por la parte importadora.

Importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un país con propósitos comerciales. Además, permite adquirir productos que en el país no se producen, que pueden ser más baratos o de mejor calidad.

La Dirección General de Aduana

Es uno de los organismos que integra la “Administración Federal de Ingresos Públicos” y tiene a su cargo la aplicación de la legislación de importación y de exportación de mercaderías, como así también, tiene el control de tráfico de los bienes que ingresan o egresan del territorio aduanero. Su función principal es valorar, clasificar, verificar y controlar la entrada y salida de mercaderías, como así también los medios en que son transportadas, asegurando el cumplimiento de las disposiciones vigentes.

La Cámara de Comercio Internacional

Es la organización empresarial mundial, un organismo de representación que habla con autoridad en nombre de las empresas de todos los sectores en cualquier rincón del planeta.

La misión fundamental de ICC es fomentar un sistema abierto de comercio internacional e inversión.

La cámara de Comercio Internacional fue la creadora de las Reglas de los INCOTERMS. Hoy en día, es el instrumento de los negocios internacionales más usado por los comerciantes del mundo. Su uso es generalizado y aceptado en cualquier contrato de compraventa del mundo. El objetivo principal de las Reglas INCOTERMS es tanto facilitar la operativa de las transacciones de comercio internacional, como establecer un conjunto de términos y reglas que determinen los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador. Cada una de las cláusulas determina las responsabilidades de cada uno, con respecto a la entrega de la mercadería, en el marco de un contrato de compra venta internacional. El uso de estas normas además de servir de referencia para establecer el momento o lugar donde se traspasa la responsabilidad, determina quien asumirá los gastos inherentes a la operación.

Las cláusulas han sido clasificadas en dos grandes grupos. En el primero, se encuentran las que pueden utilizarse cuando interviene cualquier modo de transporte internacional:

- EXW: Ex Works/ En Fabrica
- FCA: Free Carrier/ Libre Transportista
- CPT: Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta
- CIP: Carriage and Insurance Paid To/ Transporte y Seguro pagado hasta
- DPU: Delivered at Place Unloaded/ Entregado en el lugar convenido con descarga (incorporado 2020)
- DAP: Delivered at Place/ Entregado en lugar
- DDP: Delivered Duty Paid/ Entregado y derechos pagados

En el Segundo grupo, las apropiadas para el transporte marítimo y fluvial:

- FAS: Free Along Ship/ Libre al Costado del buque

- FOB: Free on Board/ Libre a bordo
- CFR: Cost and Freight/ Costo y Flete
- CIF: Cost, Insurance and Freight/ Costo, Seguro y Flete

Luego, varias de estas cláusulas serán mencionadas nuevamente y también utilizadas.

¿Cuáles son los beneficios de importar de China?

Las fábricas chinas no solo son capaces de crear una increíble variedad de productos, sino que también lo pueden hacer con precios más bajos que cualquier otro lugar. Son una gran opción a la hora de importar productos.

Los bajos costos se deben a que la mano de obra es muy barata. Sucede que el mercado laboral en China es altamente competitivo, mientras que las expectativas y los costos de vida son realmente bajos. Esto resulta en que las grandes fábricas chinas pueden contratar a una gran cantidad de personas, ofreciéndoles un salario muy bajo. Y a esto hay que sumarle que la mayoría de estas fábricas no necesitan pagar seguridad social o médica a los trabajadores. Otros factores que también contribuyen a que los productos chinos sean una gran opción para importar debido a su bajo costo son: las tasas favorables de interés, los precios tan baratos de energía eléctrica, la ausencia de trabas legales, el bajo precio de los impuestos, la abundancia de inmobiliario a bajos precios, así como de los costos de construcción.

Gracias al internet, aplicaciones como Wish y Alibaba y también gracias a la apertura de la actitud de los empresarios chinos, es posible en muchos casos para cualquier comprador extranjero mantener comunicación directa con los fabricantes. Esto permite tener un precio más bajo en los productos, a diferencia de realizar negocios con intermediarios.

Los proveedores orientales están realmente enfocados en exportar al mercado occidental. La expectativa de China es convertirse dentro del mercado internacional en un país mucho más visible y vigoroso.

Los proveedores chinos no son demasiado exigentes acerca de a quién vender y a quién no, incluso los nuevos empresarios que no tienen una compañía registrada pueden comprar sin ningún problema. En China se tienen pocos prejuicios culturales o religiosos, por lo que negociar con personas de otras nacionalidades no implica algún problema, mientras la compra y venta se lleve bajo buenos términos, y el dinero fluya sin ningún problema. Las grandes fábricas de China no desprecian a los pequeños e inexpertos compradores, al contrario, tratarán de ayudarlos en lo que necesiten, para que sus relaciones sean lo más agradable que se pueda.

Y con respecto al idioma, no hay problemas ya que muchas de las empresas exportadoras dentro de sus conocimientos sobre cómo exportar a otros países, saben que mantener comunicación con sus clientes en inglés, e incluso en otros idiomas, es de vital importancia para desarrollar un negocio exitoso.

Entonces, luego de haber mencionado todos estos factores, podemos concluir en que esta pequeña empresa familiar ubicada en Mendoza, no se encontrará con grandes problemas a la hora de querer comenzar a importar pisos encastrables de goma eva desde China.

¿CÓMO COMIENZO A IMPORTAR O EXPORTAR EN ARGENTINA?

Para poder IMPORTAR o EXPORTAR MERCADERIAS desde y hacia la República Argentina es requisito ser Importador y Exportador, estar inscripto ante la Dirección General Impositiva (AFIP-DGI), en la Dirección General de Aduanas “DGA”, poseer CUIT y estar habilitado para ejercer el comercio al momento de solicitarla, cumplimentar la documentación exigida por la Aduana.

¿Cuáles son los requisitos para inscribirse como importador y exportador?

Los requisitos para tramitar la inscripción de importadores y exportadores ante la Dirección General de Aduanas (DGA) de Personas físicas y Jurídicas son:

- Registrar los datos biométricos de los directores, socios y/o apoderados, Se trata de: escaneo del DNI, Registro digital de firma y huella, y foto (en la dependencia de AFIP más cercana a su domicilio) el responsable luego ingresando al servicio con clave fiscal deberá realizar la “Aceptación de datos biométricos”.
- Realizar Antecedentes Penales en Registro Nacional de Reincidencia
- Acreditar solvencia económica para actuar como importador / exportador o constituir garantía / seguro de caución.

Desde febrero del año 2018, entró en vigor el Acuerdo de Facilitación del Comercio, (AFC), aprobado por el Congreso Nacional. Este acuerdo es un compromiso creado ante la Organización Mundial de Comercio, (OMC), para que los trámites de importación sean más rápidos y baratos.

Facilita a los importadores a realizar todos los trámites en forma 100% online. Este acuerdo beneficia principalmente a las pequeñas y medianas empresas. VUCE o Ventanilla Única para el Comercio Exterior, es el centro de este acuerdo. Ya que permite que todas las formalidades que requiere una importación se realicen en forma online. De esta forma, un importador no deberá concurrir en forma personal a cada organismo público a realizar los trámites. Ya que esta “ventanilla” trabaja en forma conjunta con la Aduana, la AFIP, y el Ministerio de Modernización, en la gestión digital de los trámites. Este acuerdo permite acortar los plazos de la tramitación en un día para las importaciones y en dos, para las exportaciones.

Para quienes no tienen licencia de importadores, y necesiten importar algún producto, ya sea manufacturado o no, deben contratar a un despachante de aduana. Claro que esto debe ser calculado de antemano, ya que encarece el precio del producto a importar.

Fuente: <https://www.sudamericanexport.com/despachantes-de-aduana/cuales-son-los-requisitos-para-importar-y-exportar-en-argentina/>

TRIBUTOS ADUANEROS E IMPUESTOS INTERNOS A LA EXPORTACION E IMPORTACION DE MERCADERIAS

A la hora de importar, es muy importante considerar, que hay ciertos tributos interiores y gravámenes aduaneros que se deben abonar obligatoriamente. Estos encarecen el costo final de cada operación.

GRAVAMENES ADUANEROS

Los tributos aduaneros se encuentran reglamentados, de acuerdo con su especie, en los artículos 635 y 776 del Código Aduanero.

- **Derechos de importación/exportación**

- **De Importación**

Son tributos aduaneros que gravan la importación para el consumo, es decir, aquellas importaciones que se efectúan para que la mercadería importada quede en el territorio sin sujeción a plazo ni condición alguna, presentan dos tipos de cuantificación: pueden ser ad valorem (es decir “sobre el valor”) o específicos, los primeros son más comunes y se determinan a través de un porcentaje sobre el valor en aduana o sobre precios oficiales CIF (art. 641) y los segundos, se calculan independientemente del valor de aduana, aplicando una suma fija de dinero por unidad de medida (art. 660).

En el caso de que una misma posición arancelaria tenga asignados derechos “ad valorem” y a la vez específicos, se debe ingresar el mayor de los dos.

- **De Exportación**

De acuerdo a los artículos 724 y 725 del C.A., los derechos de exportación son los que graban la exportación para consumo, es decir, la exportación de mercaderías que egresa por un tiempo indeterminado.

Los derechos pueden ser ad valorem o específicos. Los derechos advalorem son los que se encuentran vigentes y se obtienen mediante un porcentual sobre el valor imponible de la mercadería, es decir, sobre el valor FOB.

- **Tasa de Estadísticas**

El C.A. establece en su artículo 762 lo siguiente:

La importación, fuere definitiva o suspensiva, respecto de la cual se prestare con carácter general un servicio estadístico, podrá ser gravada con una tasa ad valorem por tal conciento.

El importe de la tasa de estadística aplicable a las destinaciones definitivas de importación para consumo será de un 3% y no podrá superar determinados montos máximos, entre otros temas.

BASE IMPONIBLE	MONTO MÁXIMO A PERCIBIR EN CONCEPTO DE TASA DE ESTADÍSTICA
Menor a U\$D 10.000, inclusive	U\$D 180
Entre U\$D 10.000 y U\$D 100.000 inclusive	U\$D 3.000
Entre U\$D 100.000 y U\$D 1.000.000 inclusive	U\$D 30.000
Mayor a U\$D 1.000.000	U\$D 150.000

El Decreto 108/99 estableció topes máximos para este tributo, vale decir que, en cada caso, deberá calcularse la tasa por aplicación de la alícuota mencionada y comparar el resultado con los topes máximos establecidos ese decreto.

- **Tasa de Comprobación en Destino**

Es una tasa ad-valorem que se aplica a las mercaderías importadas para consumo, respecto de las cuales el servicio aduanero deba prestar un control en plaza para comprobar que se cumplen las obligaciones que hubieren condicionado los beneficios otorgados a tal importación.

Según el Artículo 660 del capítulo noveno del Código Aduanero, la base imponible para liquidar la tasa de comprobación es el valor en la aduana de la mercadería de que se tratare. Dicho valor es el definido a los efectos de liquidar el derecho de importación.

Según los Artículos 770 y 771, El Poder Ejecutivo queda facultado para fijar y modificar la alícuota de la tasa de comprobación, la que no podrá exceder del DOS (2%) por ciento. Y por razones justificadas el Poder Ejecutivo podrá otorgar exenciones totales o parciales de la tasa de comprobación, ya sean sectoriales o individuales.

- **Derechos antidumping**

La legislación de la República Argentina provee de mecanismos de protección a los productores nacionales contra prácticas desleales en el comercio internacional (Dumping y Subvenciones).

Desde 1995, el procedimiento se encuentra reglado por la Ley Nº 24.425 y el Decreto Nº 2121/94.

- Dumping: Se considera que un producto es objeto de dumping cuando se introduce en la República Argentina a un precio inferior al valor normal de un producto similar destinado al consumo en el país de origen o de procedencia, en el curso de operaciones comerciales normales. Debe enfatizarse que la existencia de dumping no se fundamenta en que el precio al que se introduce el producto importado en la Argentina sea bajo con relación al precio de los productos locales, sino en relación con el valor normal en el país de origen o de procedencia.
- Subvención: La práctica de realizar exportaciones beneficiadas por subvenciones gubernamentales es considerada desleal en el comercio internacional y puede dar motivo a la aplicación de derechos compensatorios. Se entenderá que existe subvención (o subsidio) cuando haya una contribución financiera (o económica) de un gobierno o de un organismo público del país de exportación o de origen, de modo tal que represente un beneficio en favor del productor o del exportador. También se entenderá como subvención la acción de un gobierno que induzca a una entidad privada a proveer de beneficios a terceros.

En el próximo capítulo, se mencionará un producto que fue considerado como una de las opciones para comenzar a importarlo, pero por esta regulación antidumping no era una buena alternativa.

TRIBUTOS INTERIORES

1) Exportaciones: solo tributan impuesto a las Ganancias.

2) Importaciones

- **I.V.A. Régimen General**

Es un impuesto al consumo que se aplica en todo el territorio de la Nación y está reglamentado en la Ley de Impuesto al Valor Agregado, cuyo texto se ordena en el decreto 280/97 y sus modificaciones.

Las importaciones definitivas para consumo de cosas muebles están alcanzadas por el impuesto al valor agregado con algunas exenciones (Art 1°, inc. c).

A su vez, siguiendo lo preceptuado por el GATT en la cláusula o principio de tributación en el país de destino, la ley establece que, a los efectos del impuesto en cuestión, no se admitirán diferenciaciones en materia de exenciones o tasas, que distingan entre bienes de origen local o foráneo (art. 45). En tal virtud, la tasa a la que habrá que calcular el IVA concerniente a la importación, deberá ser la misma que la propia ley le asigna a las operaciones realizadas en el mercado interno con los mismos bienes.

La alícuota general es del 21% y la base para el cálculo de acuerdo con el artículo 25 del mencionado decreto, es la siguiente: “En el caso de las importaciones definitivas, la alícuota se aplicará sobre el precio normal definido para la aplicación de los derechos de la importación al que se agregaran todos los tributos a la importación, o con motivo de ella”. Es decir, la base para el cálculo de la alícuota será el valor CIF sumando los derechos de importación y las tasas que corresponden según la mercadería y su tratamiento. Sobre esta base se determina el 21% si así correspondiera. En algunos casos la alícuota puede incrementarse en 27% para las ventas de gas, energía eléctrica y aguas reguladas por medidor. Y en otros, la alícuota aplicada será el 10,50% y alcanza a las importaciones definitivas de animales vivos, carnes y despojos comestibles de animales, frutas y legumbres, miel de abejas, granos y cereales, harina de trigo y pan.

Este impuesto así calculado, una vez ingresado, constituirá para el importador un crédito fiscal, computable en su declaración jurada correspondiente al mes en que efectuó el pago del gravamen en tal carácter. En el caso de que de su cómputo como crédito fiscal surgiera un saldo a su favor, el mismo sería, obviamente, un saldo “técnico”. Terminológicamente, para diferenciar a este IVA del que sigue, lo denominaremos “IVA general”

- **Percepción I.V.A.**

Además de la alícuota general, se aplicará, en caso de corresponder, un adicional para las importaciones definitivas de cosas muebles según la Resolución 2937:

Artículo 1° - Establecese un régimen de percepción de impuesto al valor agregado que se hará efectivo en el momento de la importación definitiva de cosas muebles gravadas por el referido impuesto.

La base para calcular la alícuota es la misma base por la cual se determina el IVA general, de acuerdo con el artículo 7 de la referida resolución:

“El monto de la percepción se determinará aplicando sobre la base de imposición definido por el artículo 25 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, las alícuotas que, para cada caso, se fijan a continuación:

- a) Responsables inscriptos en el impuesto al valor agregado:
 - VEINTE PORCIENTO (20%) cuando se trate de operaciones de importación definitiva de cosas muebles, que se encuentren alcanzadas por la alícuota general dispuesta en el primer párrafo del Artículo de la ley del mencionado impuesto.
 - DIEZ PORCIENTO (10%), en el caso de operaciones de importación definitiva de cosas muebles, que se encuentran alcanzadas con un alícuota equivalente al cincuenta por ciento (50%) de la establecida en el primer párrafo del Artículo 28 de la ley del citado gravamen.

- **Percepción Impuesto a las Ganancias**

Salvo algunas excepciones, la importación definitiva de cosas muebles también está alcanzada por el impuesto a las Ganancias. La resolución general AFIP n°2281 establece el alcance y las excepciones del régimen de percepción.

La alícuota general es del 6% y la base para su cálculo es la misma por la cual se liquida el IVA general. En caso de importación definitiva de bienes que tengan como destino el uso o consumo particular del importador, la alícuota será del 11%.

No se paga esta percepción cuando se trate de importaciones de bienes de uso (vida útil igual o mayor a 2 años). Lo pagado en este concepto, se computa como pago a cuenta en la declaración jurada del impuesto a las ganancias correspondiente al período fiscal en que la pagó.

- **Impuestos Internos**

Si los bienes que se importan están gravados por impuestos internos, corresponderá también liquidarlos (y pagarlos) con motivo de la importación, ya que la ley de impuestos internos así lo establece. En tal caso, corresponderá calcular primero la base imponible de dichos impuestos para el caso de la importación, como sigue: valor aduanero que debe emplearse para el cálculo de los derechos de importación, más dichos derechos de importación y los demás tributos que deben pagarse con motivo de ella (base imponible del IVA), más el propio impuesto interno, todo ello incrementado en un 30%. Para incluir el impuesto en su propia base cálculo, se acude a la “tasa efectiva”, que consiste en multiplicar la tasa nominal (la de la ley para cada tipo de bien) por el número 100, y dividir ese resultado por 100 menos la tasa nominal. Esa tasa efectiva aplicada sobre la base imponible del IVA nos dará un impuesto que, al ser sumado a la mencionada base, producirá el efecto de incorporar a la misma el impuesto en la base imponible de impuestos internos. Luego habrá que sumarle el 30%. Así tendremos la base imponible de impuestos internos, sobre la cual calcularemos el gravamen a la tasa nominal. El impuesto interno pagado por el importador es computable como pago a cuenta del impuesto interno que le corresponderá pagar por la primera venta de los bienes en el mercado interno, hasta la concurrencia con este último, es decir que no podrá generar un saldo de impuesto a su favor.

El impuesto interno se aplica sobre los siguientes productos y servicios:

- Tabacos
- Bebidas alcohólicas -cervezas-
- Bebidas alcohólicas -jarabes, extractos y concentrados
- Automotores y motores gasoleros
- Servicios de telefonía celular y satelital
- Champañas
- Objetos suntuarios
- Vehículos automóviles y motores
- Embarcaciones de recreo o deportes y aeronaves.

- **Percepción Impuesto a los Ingresos Brutos**

Las importaciones pueden estar alcanzadas por el impuesto a los ingresos brutos, en este caso, la alícuota para los contribuyentes del Convenio Multilateral es de 2,5%, también será aplicable a los contribuyentes locales y puede variar el porcentaje según la jurisdicción involucrada.

CAPITULO III

HECTOR HORACIO BUSCA

Como esta empresa no cuenta con una licencia de importadores, se pusieron en contacto con un despachante de aduanas. Le pidieron que buscara información sobre diferentes productos que podían llegar a ser una buena alternativa para comenzar a importar.

Algunos de esos productos fueron:

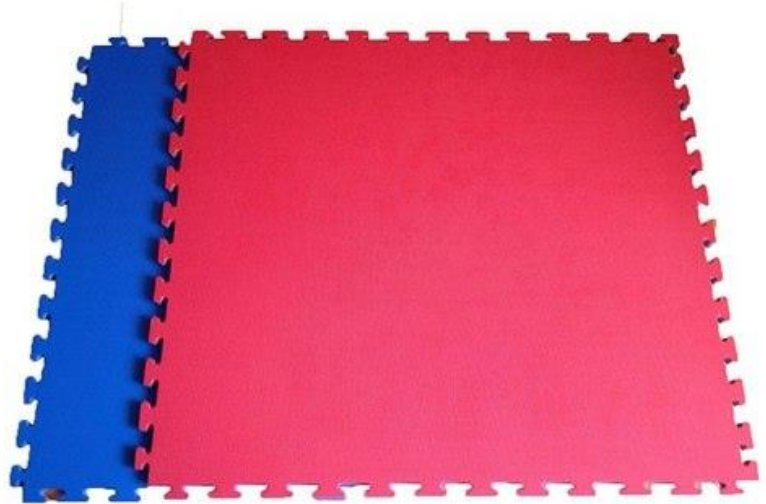
- Pisos encastrables
- Pelotas de tenis
- Bicicletas fijas
- Discos de fundición para pesas y también discos recubiertos en goma
- Barras para pesas
- Mancuernas de fundición
- Pesas rusas / kettlebell
- Jabalinas de aluminio para atletismo
- Discos de atletismo

En casi todos estos productos, se paga un impuesto de derecho a la importación de aproximadamente el 20%, entonces era razonable importarlos. En el caso de las pelotas de tenis no valía la pena hacerlo, ya que por una regulación antidumping se paga 0,12 centavos de dólar por pelotita. Esto encarecía mucho el costo de importar el producto.

Luego de realizar un análisis comparando los productos y cuál de ellos era el más rentable para comenzar a importar, se decidió finalmente hacerlo con los pisos encastrables de goma eva.

¿Por qué importar pisos encastrables de goma eva?

Se eligió este producto, ya que es un producto que tiene un bajo costo unitario y por sus características físicas, ocupa bastante lugar, pero no es pesado. Se vende mucho en la Argentina para diferentes actividades como Karate, Pilates, Yoga, Taekwondo, muchos gimnasios y clubes los piden



para colocarlos en sus pisos y también para colocarlos en patios y hacer actividades como funcional al aire libre, también mucha gente los utiliza para uso personal en sus casas, por ejemplo, para bebés. Como se ve, tiene una amplia variedad de alternativas de uso.

Cada uno es de 1 metro x 1 metro y la densidad de la goma eva puede ser de 10mm, 20mm, 25mm, 30 mm y 40 mm. A mayor densidad de la goma eva, es mayor precio. Al ser tan grandes y ocupar tanto lugar, no es difícil llenar un contenedor. Esto abarataría los costos del flete.

El proveedor nacional de estos pisos los importa desde China. No ofrece marca, ni un servicio diferente ni algo que lo haga especial como proveedor o que les dé a los pisos algún tipo de valor agregado. Y el mayor problema es que no tiene siempre en stock. Eso afecta mucho a la imagen de la empresa de Horacio, ya que muchas veces, se han comprometido a entregar mercadería y el proveedor se ha quedado sin stock. Por lo que Horacio no puede cumplir lo que ha pactado con el cliente.

Conclusión: no es un producto caro, al ocupar mucho lugar no es difícil llenar un contenedor y al ser usado para cosas tan distintas, se vende mucho.

ANALISIS DE LA IMPORTACION

A continuación, se realizará un análisis completo sobre la importación de los pisos de goma eva. El análisis en USD fue realizado en septiembre 2019. Estos valores han sido pesificados utilizando el valor del dólar de mayo 2021. Este análisis incluirá los diferentes proveedores, la importación general (incluyendo el detalle de los Gravámenes Aduaneros y Tributos Interiores), un análisis económico y otro financiero.

COMPARACIÓN DE PROVEEDORES

A continuación, se analizarán las diferentes opciones de proveedores de pisos de goma eva que se encontraron a través de Alibaba. Para eso, se solicitaron cotizaciones de pisos y se realizó un cuadro comparativo con los diferentes precios FOB (Free on Board). Todos son precios unitarios por piso y en dólares.

Los que ofrecieron los precios más interesantes se marcaron con color rojo. Estos fueron Tommy Gibson, Snow Wei y Daniel Zaho. El que se eligió finalmente fue Daniel Zaho porque tenía muy buenos precios y, si bien era un poco más caro que Tommy Gibson, siempre respondió más rápido y en su perfil de Alibaba tenía un mayor porcentaje de respuesta a la hora de contestar las consultas. Esto es un detalle muy importante de analizar ya que se trabaja únicamente a través de internet y necesitamos a alguien que sea veloz para responder.

INFORMACION	TOMMY GIBSON	SNOW WEI	LUCY LIU	Winner Huang	Daniel Zaho
	Linyi Liangxin Sports Goods	Juxian Hongfa Rubber & Plastic Factory	Linyi Liangxin Sports Goods	Huizhou Jiahong Industrial Co., Ltd.	Linyi Haichi Import Export Co.
PISOS					
20 mm	USD 3.45			USD 4.15	USD 3.78
25 mm	USD 4.40	USD 4.71	USD 5.00	USD 4.80	USD 4.52
30 mm	USD 5.10	USD 5.69			
40 mm	USD 7.80	USD 8.30	USD 8.83	USD 7.15	USD 7.64
50 mm			\$ 14.50		
PUERTO	Qingdao	Qingdao		Shenzhen	Qingdao

Luego de este análisis, se le pidió a Daniel Zaho que realice dos presupuestos, uno en base a un contenedor 40 HQ y otro para un contenedor de 20 pies. Los dos se encuentran en dólares, mostrando la cantidad de pisos que entran en el contenedor, el precio unitario FOB de cada piso y finalmente el valor FOB final total.

El primer presupuesto es para con un contenedor de 40HQ y el segundo es para el de 20 pies.

DANIEL ZAHO			
40HQ	Cantidad	Precio unitario	Cantidad*Precio
25 mm	1420	3,98 USD	5651,6 USD
20mm	600	3,46 USD	2076 USD
40mm	320	7,36 USD	2355,2 USD
TOTAL PISOS	2340 unidades	FOB FINAL	10082,8 USD

20 ft	Cantidad	Precio unitario	Cantidad*Precio
25mm	620	4,52 USD	2802,4 USD
20mm	260	3,78 USD	982,8 USD
40mm	100	7,64 USD	764 USD
TOTAL PISOS	980 unidades	FOB FINAL	4549,2 USD

ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

A la hora de importar, no es lo mismo realizar un análisis económico y un análisis financiero. El análisis económico sería el análisis del costo de la mercadería y el financiero sería el análisis del dinero que se necesita al momento de realizar la operación de importación. Son diferentes ya que hay muchos impuestos que se tienen que abonar al momento en que entra la mercadería al territorio aduanero pero estos impuestos son recuperables, por lo que no pueden ser considerados como costos. Este es el caso de: IVA, percepción IVA, percepción Ingreso a las Ganancias, percepción Ingresos Brutos. Todos juntos suman aproximadamente el 50% sobre el Valor de Aduana.

ANALISIS ECONOMICO

A continuación, se realizará un análisis sobre el costo final de los pisos. Analizaremos tanto el costo total como el unitario de cada tipo de piso utilizando un contenedor de 20 pies y también un 40HQ. Todas las cotizaciones de los costos en USD fueron realizadas en septiembre de 2019, y el valor de dólar que se utiliza en el análisis, es el valor del dólar de mayo 2021, USD 1=\$95. Valor del dólar oficial entre compra y venta hoy.

A la hora de comprar cualquier producto en el extranjero, se utilizan los famosos **INCOTERMS** como referencia. Como ya se mencionó antes, estos son un conjunto de reglas internacionales elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), cada una de las cláusulas determinan las responsabilidades del comprador y del vendedor con respecto a la entrega de la mercadería, en el marco de un contrato de compra venta internacional. El uso de estas normas además de servir de referencia para establecer el momento o lugar donde se traspasa la responsabilidad, determina quien asumirá los gastos inherentes a la operación.

En este análisis, utilizaremos los términos FOB (Free On Board) y CIF (Cost, Insurance and Freight).

A la hora de comprar en el exterior, se ofrecen diferentes opciones de acuerdo con todos los INCOTERMS ya mencionados anteriormente. Se consultó a gente experta en el tema y ellos recomiendan utilizar el término "FOB" a la hora de comprar.

CONTENEDOR DE 20 PIES

Comenzaremos analizando el costo total, considerando que se importaría un contenedor de 20 pies. Este contenedor tiene una capacidad en volumen de 33 metros cúbicos y una capacidad máxima de carga de unas 28 toneladas (28.000 kg).

CONTENEDOR 20 PIES	VALORES TOTALES
	dólares
FOB total	USD 4,549.20
Transporte + seguro	USD 2,410.00
CIF	USD 6,959.20
GRAVAMENES ADUANEROS	
Derechos de Importación	USD 1,041.47
Tasa Estadística	USD 162.73
Tasa de Comprobación en Destino	USD -
Tasa Antidumping	USD -
CIF + GRAVAMENES ADUANEROS (0,185)	USD 8,163.40
GASTOS ADICIONALES	
Gastos de gestión de transporte	USD 880.00
Honorarios despachante	USD 43.79
Gastos operativos	USD 30.65
Digitalización y archivo	USD 8.76
SIMI	USD 21.89
PTM	USD 55.34
COSTO TOTAL	USD 9,203.84

**Las estimaciones de los costos en USD se realizaron en septiembre 2019 y 1 USD = \$95, cotización mayo 2021.

Y ahora profundizaremos analizando el costo unitario de cada piso:

CONTENEDOR 20 PIES	VALORES UNITARIOS		
	20 mm	25 mm	40 mm
% que ocupa del contenedor	22%	63%	15%
cantidad de pisos	260	620	100
Precio FOB final unitario en dólares	USD 3.78	USD 4.52	USD 7.64
Precio FOB final unitario en pesos	\$ 359.10	\$ 429.40	\$ 725.80
Transporte + seguro (costo unitario)	\$ 193.73	\$ 232.64	\$ 343.43
CIF	\$ 552.83	\$ 662.04	\$ 1,069.23
GRAVAMENES ADUANEROS			
Derechos de Importación	\$ 100.96	\$ 100.96	\$ 100.96
Tasa Estadística	\$ 15.77	\$ 15.77	\$ 15.77
Tasa de Comprobación en Destino	\$ -	\$ -	\$ -
Tasa Antidumping	\$ -	\$ -	\$ -
CIF + GRAVAMENES ADUANEROS (0,185)	\$ 669.56	\$ 778.78	\$ 1,185.96
GASTOS ADICIONALES			
Gastos de gestión de transporte	\$ 85.31	\$ 85.31	\$ 85.31
Honorarios despachante	\$ 4.24	\$ 4.24	\$ 4.24
Gastos operativos	\$ 2.97	\$ 2.97	\$ 2.97
Digitalización y archivo	\$ 0.85	\$ 0.85	\$ 0.85
SIMI	\$ 2.12	\$ 2.12	\$ 2.12
PTM	\$ 5.36	\$ 5.36	\$ 5.36
COSTO FINAL UNITARIO pesos	\$ 770.42	\$ 879.64	\$ 1,286.82
COSTO FINAL UNITARIO dolares	USD 8.11	USD 9.26	USD 13.55

*Las estimaciones de los costos en USD se realizaron en septiembre 2019 y 1 USD = \$95, cotización mayo 2021.

Como se puede observar en la planilla, el precio FOB unitario en dólares de cada piso es:

- 2.5) Piso 20mm a US\$3,78
- 2.6) Piso 25mm a US\$4,52
- 2.7) Piso 40mm a US\$7,64

Las cantidades de cada piso son:

- 260 pisos de 20mm
- 620 pisos de 25mm
- 100 pisos de 40mm

Haciendo un total de 980 unidades y valor FOB total de USD 4549,20.

El valor CIF significa “Cost, Insurance & Freight”, es decir, Costo, seguro y flete. Es una cláusula del comercio internacional, de los “Incoterms”, en el que se agrupan el valor de la mercancía al ser embarcada en origen (valor FOB), más el seguro internacional y el flete hasta el puerto de destino. El costo del flete + seguro desde el puerto de Qingdao (donde el proveedor por el INCOTERM FOB, Free on Board, se hace cargo de dejar la mercadería) hasta la puerta del lugar donde se almacenarán es de USD 2410.

Entonces si sumamos: FOB + FLETE + SEGURO = CIF, da un total de USD 6959,20.

Los Gravámenes Aduaneros están compuestos por: Derechos de importación, Tasa de Estadística, Tasa de Comprobación en Destino y Tasa Antidumping. En este caso no es necesario abonar la Tasa de Comprobación en Destino y la Tasa Antidumping.

Los Derechos de Importación, tributos aduaneros que gravan las destinaciones de importación “definitivas para consumo”, es decir aquellas importaciones que se efectúan para que la mercadería importada quede en el territorio sin sujeción a plazo ni condición alguna, presentan dos tipos de cuantificación: Los derechos de importación “ad valorem” (es decir “sobre el valor”) y los derechos de importación “específicos”. En este caso, se trata de un derecho de importación “ad valorem” ya que se calcula aplicando una alícuota del 16% sobre el valor de aduana.

La Tasa de Estadística grava a la importación, fuere esta definitiva o suspensiva. La alícuota que se establece, es del 3%.

Luego de calcular todo esto habrá que sumar algunos gastos extras que van apareciendo a medida que se va desarrollando la operación: Gastos de la gestión del transporte, honorarios despachante, gastos operativos, digitalización y archivo, SIMI y PTM. Todos estos deben ser incluidos en los costos de los pisos.

Y finalmente, tendremos el costo final unitario en pesos de cada piso, el costo final unitario en dólares y el Costo Total de la operación tanto en dólares como en pesos.

CONTENEDOR 40HQ

Y ahora analizaremos el costo total y los unitarios si se trabaja con un contenedor 40 HQ. Este contenedor tiene una capacidad en volumen de 76 metros cúbicos, aproximadamente. Es uno de los contenedores más utilizados para el envío de mercancías en el ámbito del transporte marítimo internacional. Los contenedores de 40HQ son muy similares a los contenedores de 40 pies estándar, pero tienen una mayor altura

Comenzaremos con el costo total de realizar la importación utilizando este contenedor:

CONTENEDOR 40HQ	VALORES TOTALES
	dólares
FOB total	USD 10,082.80
Transporte + seguro	USD 2,500.00
CIF	USD 12,582.80
GRAVAMENES ADUANEROS	
Derechos de Importación	USD 1,228.58
Tasa Estadística	USD 191.97
Tasa de Comprobación en Destino	USD -
Tasa Antidumping	USD -
CIF + Gravámenes Aduaneros (0,185)	USD 14,003.34
GASTOS ADICIONALES	
gastos de gestión de transporte	USD 880.00
honorarios despachante	USD 43.79
gastos operativos	USD 30.65
digitalización y archivo	USD 8.76
SIMI	USD 21.89
PTM	USD 55.34
COSTO TOTAL	USD 15,043.78

*Las estimaciones de los costos en USD se realizaron en septiembre 2019 y 1 USD = \$95, cotización mayo 2021.

Y ahora se mostrará el análisis del costo unitario de cada piso, utilizando un contenedor 40HQ:

CONTENEDOR 40HQ	VALORES UNITARIOS		
	20mm	25mm	40mm
% que ocupa del contenedor	20%	60%	20%
cantidad de pisos	600	1420	320
Precio FOB unitario en dólares	USD 3.46	USD 3.98	USD 7.36
Precio FOB unitario en pesos	\$ 328.70	\$ 378.10	\$ 699.20
Transporte + seguro (costo unitario)	\$ 79.17	\$ 100.35	\$ 148.44
CIF	\$ 407.87	\$ 478.45	\$ 847.64
GRAVAMENES ADUANEROS			
Derechos de Importacion	\$ 49.88	\$ 49.88	\$ 49.88
Tasa Estadística	\$ 7.79	\$ 7.79	\$ 7.79
Tasa de Comprobación en Destino	\$ -	\$ -	\$ -
Tasa Antidumping	\$ -	\$ -	\$ -
CIF + Gravámenes Aduaneros (0,185)	\$ 465.54	\$ 536.12	\$ 905.31
GASTOS ADICIONALES			
gastos de gestión de transporte	\$ 35.73	\$ 35.73	\$ 35.73
honorarios despachante	\$ 1.78	\$ 1.78	\$ 1.78
gastos operativos	\$ 1.24	\$ 1.24	\$ 1.24
digitalización y archivo	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36
SIMI	\$ 0.89	\$ 0.89	\$ 0.89
PTM	\$ 2.25	\$ 2.25	\$ 2.25
COSTO FINAL UNITARIO pesos	\$ 507.78	\$ 578.36	\$ 947.55
COSTO FINAL UNITARIO dólares	USD 5.35	USD 6.09	USD 9.97

*Las estimaciones de los costos en USD se realizaron en septiembre 2019 y 1 USD = \$95, cotización mayo 2021.

En este caso, el contenedor 40HQ es más grande que el de 20 pies. Entra muchísima más mercadería que en el de 20 pies. Entonces a la hora de comprar, se hará por más cantidades de piso. En vez de ser 980 unidades, son 2340. Al

sucedier esto, el proveedor hace un mejor precio FOB unitario en dólares por piso.

Como podemos observar en la planilla, el precio FOB unitario en dólares de cada piso de goma eva para un contenedor de 40 HQ es:

- Piso 40mm US\$7,36
- Piso 25mm US\$3,98
- Piso 20mm US\$3,46

Y las cantidades de cada piso son:

- 320 pisos de 40mm
- 1420 pisos de 25mm
- 600 pisos de 20mm

Haciendo un total de 2340 pisos y un valor FOB total de US\$10.082,80.

El costo del flete + seguro desde el puerto de Quingdao (donde el proveedor por el INCOTERM FOB, Free on Board, se hace cargo de dejar la mercadería) hasta la puerta del lugar donde se almacenarán es de US\$2500.

Entonces si se suma: FOB + FLETE + SEGURO = CIF, lo que da un total de USD 12582,80.

Los gravámenes aduaneros se comportan de la misma forma que en el contenedor de 20 pies, solamente que se calculan sobre un importe más alto.

- Tasa de Estadística 3%
- Derechos de Importación 16%
- Tasa de Comprobación en Destino 0%
- Tasa Antidumping 0%

Luego de calcular todo esto, habrá que sumar gastos de gestión, los que son muy parecidos a los gastos del contenedor de 20 pies. Y entonces obtendremos el costo final unitario en pesos de cada piso, el costo final unitario en dólares y el Costo Total de la operación tanto en dólares como en pesos.

Para concluir este análisis económico, se debe mencionar que el valor del flete para un contenedor 40HQ es USD 2500 y para el de 20 pies es USD 2410. En el contenedor 40HQ entran el doble de pisos, y al comprar más pisos, el proveedor puede hacer un mejor precio de venta por cada uno de los mismos. Por lo que si lo analizamos por el costo de cada uno, conviene más.

Se puede notar que trayendo un contenedor de 40 HQ, el costo de cada unidad de piso disminuye entre 1 y 4 dólares. Esto es una gran disminución del costo, ya que hablamos de un producto barato que su costo final es entre 6 y 13 dólares. Para poder ser competitivo en Argentina debe ser un producto de buena calidad y también debe venderse a un buen precio.

Entonces si el análisis lo realizamos a nivel costo unitario de cada piso, podemos decir que es más rentable traer un contenedor 40HQ ya que el costo de cada piso es menor.

ANALISIS FINANCIERO

A la hora de realizar este análisis, lo que se considera es cuánto dinero total vamos a necesitar para realizar la operación. Como hablamos de una importación, hay que tener en cuenta que se necesitan abonar muchos impuestos: IVA, percepción de IVA, percepción de Ingreso a las Ganancias y Percepción a los Ingresos Brutos. Todos estos impuestos deben ser abonados en el momento en que la mercadería ingresa al territorio argentino, sino no puede retirarse del puerto terrestre de Mendoza. Por esto mismo, hay que tener en cuenta ese dinero ya que se va a necesitar utilizar.

CONTENEDOR 20 PIES

En el caso de este contenedor, se comprarían 980 pisos. El importe total de efectivo necesario para poder realizar esta operación de importación es la sumatoria de la Base Imponible (CIF+ Gravámenes Aduaneros) y todos los tributos interiores más todos los gastos de la operación.

CONTENEDOR 20 PIES		
BASE IMPONIBLE (CIF+ Gravámenes Aduaneros)		USD 8,163.40
		\$ 775,523.19
Tributos Interiores		
I.V.A.	21%	\$ 162,859.87
percepción I.V.A.	20%	\$ 155,104.64
Percepción Ingreso a las Ganancias	6%	\$ 46,531.39
Impuestos Internos	0%	\$ -
Percepción imp. A los Ingresos Brutos	2.5%	\$ 19,388.08
Gastos Adicionales		
gastos de gestión de transporte		\$ 39,600.00
honorarios despachante		\$ 4,160.00
gastos operativos		\$ 2,912.00
digitalización y archivo		\$ 832.00
SIMI		\$ 2,080.00
PTM		\$ 5,257.69
TOTAL PESOS		\$ 1,214,248.86
TOTAL DOLARES		USD 12,781.57

*Las estimaciones de los costos en USD se realizaron en septiembre 2019 y 1 USD = \$95, cotización mayo 2021.

ACLARACIONES

- ✓ La ley del IVA considera hecho imponible a las “importaciones definitivas de cosas muebles”. En este caso, la tasa general es del 21%. Según la ley del IVA, la base imponible en el caso de las importaciones es el valor

aduanero que debe emplearse para el cálculo de los derechos de importación, más dichos derechos de importación y los demás tributos que deben ingresarse con motivo de ella. En este caso, es la acumulación del valor en aduana, más los derechos de importación y la tasa de estadística.

- ✓ La percepción del IVA en el caso de las importaciones, también denominada “IVA adicional”, consiste en un pago adicional que el importador debe efectuar, además del “IVA general”, en carácter de percepción de la que es agente de percepción la Dirección General de Aduanas. Su base de cálculo es la misma base imponible del IVA y su alícuota depende de la alícuota que corresponda aplicar para calcular el IVA general. Así, cuando la tasa del IVA general es del 21%, la del IVA adicional será del 20% (como en este caso), cuando la tasa del IVA general sea del 10,5%, la del IVA adicional será del 10.

- ✓ La percepción de impuesto a las ganancias es un pago que deben hacer los importadores. Su base de cálculo es la misma base imponible del IVA, y su alícuota es del 6%. Esta alícuota se convierte en el 11% cuando se trate de la importación de bienes para uso o consumo particular del importador. En este caso, la alícuota sería del 6% ya que no se trata ni de bienes de uso o consumo particular del importador.

- ✓ La percepción del impuesto sobre los ingresos brutos es, también un pago que deben hacer los importadores, a cuenta del impuesto que les corresponderá pagar por sus operaciones de mercado interno. Actúa como agente de percepción la DGA, quien le remesa a cada jurisdicción lo que le corresponde, en función de donde esté inscripto cada importador. Su alícuota es actualmente del 2,5% y su base de cálculo es la propia base imponible del IVA.

- ✓ En este caso, los bienes que se importan no están gravados por impuestos internos, entonces no corresponde liquidarlos con motivo de la importación.

Finalmente, la suma de los distintos tributos determinados arrojará como resultado el total de tributos a pagar por la importación. Este total incluye solamente los tributos. Pero también hay que tener en cuenta que existen otros conceptos no tributarios que también deben pagarse, en la planilla fueron considerados como gastos y se detallaron en pesos. Estos son: el Arancel SIMI, el Arancel para digitalización, honorarios despachante de aduanas, gestión transportista. Todos estos conceptos influirán tanto a la hora de analizar el costo de los pisos como a la hora de analizar la cantidad de dinero necesaria para realizar la operación.

CONTENEDOR 40 HQ

En este caso, se comprarían 2340 pisos, lo que sería más del doble de lo que se compraría en un contenedor de 20 pies. El importe total para realizar esta operación es la Base Imponible (CIF+ Gravámenes Aduaneros), más todos los tributos interiores más todos los gastos de la operación. Si bien hablamos de más del doble de pisos, hablamos de un poco menos del doble de dinero.

CONTENEDOR 40HC		
BASE IMPONIBLE (CIF+ Gravámenes Aduaneros)		USD 14,003.34
		\$ 1,330,317.58
Tributos Interiores		
I.V.A.	21%	\$ 279,366.69
percepción I.V.A.	20%	\$ 266,063.52
Percepción Ingreso a las Ganancias	6%	\$ 79,819.05
Impuestos Internos	0%	\$ -
Percepción imp. A los Ingresos Brutos	2.5%	\$ 33,257.94
Gastos Adicionales		
gastos de gestión de transporte		\$ 39,600.00
honorarios despachante		\$ 4,160.00
gastos operativos		\$ 2,912.00
digitalización y archivo		\$ 832.00
SIMI		\$ 2,080.00
PTM		\$ 5,257.69
TOTAL PESOS		\$ 2,043,666.47
TOTAL DOLARES		USD 21,512.28

*Las estimaciones de los costos en USD se realizaron en septiembre 2019 y 1 USD = \$95, cotización mayo 2021.

Después de haber realizado este análisis financiero, habría que decidir con que contenedor conviene trabajar. Primero, hay que considerar que los pisos ocupan mucho espacio físico, ¿la empresa cuenta con ese espacio ahora o tendría que alquilar un lugar para almacenarlos?

Otro de los factores que se deberían analizar es si la empresa cuenta con el dinero necesario para realizar toda la operación y en el caso de no hacerlo, se debería pedir un préstamo. En Argentina, debido a la situación económica del país, las tasas de interés son muy altas (60%, 70% anual aproximadamente). Al ser tan altas, para que no sea una pérdida pedir un préstamo, se necesita que la inversión que se va a realizar tenga un nivel de rentabilidad alto. Si no lo es, puede suceder que realizar la operación, la misma no sea rentable y se termine perdiendo dinero debido a la alta tasa de interés que tienen los préstamos. Se debería calcular muy detalladamente toda esta información.

CONCLUSION

A la hora de importar, se debe considerar cuanto incide el costo del flete en el costo final de la mercancía. Cuando la mercancía es cara, el flete no suele afectar mucho el costo final de las mismas, pero el caso de los pisos es la situación opuesta.

Si se analiza el costo de cada piso, es mucho más rentable traer un contenedor de 40HQ que uno de 20 pies. Esto se debe a que los dos tienen casi los mismos costos de transporte y gastos en general, pero se prorratan en diferentes cantidades de pisos: al de 40HQ por 2340 pisos y al de 20 pies por 980. Y a esto se le suma que el proveedor al vender más cantidad de pisos hace un mejor precio unitario de venta. Por lo que el costo final de cada piso disminuye entre 1 y 4 dólares al comprar un contenedor de 40HQ. Al ser los pisos un producto económico, este importe es una gran disminución de su costo.

Y si a todo este análisis lo comparamos con los costos de comprar los pisos al proveedor nacional obtenemos este cuadro comparativo:

	Pisos 20mm	Pisos 25mm	Pisos 40mm
Proveedor Nacional	no vende	\$1.363.5	\$2.159
Contenedor 20 pies	\$770.42	\$879.64	\$1286.82
Contenedor 40HQ	\$507.78	\$578.36	\$947.55

Aclaración: todos los importes son el precio unitario por piso, el costo en USD tiene fecha de septiembre 2019 y fue pesificado con un dólar oficial de \$95 en mayo 2021.

Definitivamente la opción más económica es trabajar con un contenedor de 40HQ. Pero también hay que considerar que es la primera vez que esta empresa va a importar, no tienen experiencia en esto, no conocen a este proveedor, no saben cómo trabaja ni cuál es la calidad de los pisos. Hay mucha incertidumbre.

También hay que considerar cuánto dinero se necesita y si la empresa cuenta con la cantidad necesaria para realizar la operación, o si hay que pedir un préstamo.

Por último, también se debe considerar que una vez que los pisos estén en Mendoza, hay que contar con un espacio muy grande para almacenarlos ya que ocupan mucho lugar. ¿Este lugar, va a tener que alquilarse o se cuenta con él?

¿Y cuál fue la decisión?

Finalmente, la decisión que tomo Horacio fue traer los pisos en el contenedor de 20 pies. Ya que primero prefería ver cómo salía todo, cuál era la calidad del producto, cuál era la forma de trabajar del proveedor, del despachante de aduanas y una vez que los pisos llegarán a Mendoza, ver a qué velocidad se vendían.

También considero si contaba con el dinero para poder invertirlo en la operación. Como sí lo hacía, no necesitaba de un préstamo.

Y finalmente, con respecto al espacio para guardar los pisos, Horacio si contaba con un lugar para almacenarlos, por lo que no fue necesario alquilar ningún lugar para guardarlos.

Si bien traer el contenedor de 20 pies es más caro a nivel costo unitario de cada piso que comprárselos al proveedor nacional, Horacio prefirió hacer esto también como una inversión para aprender como importar. Seguramente la próxima vez, debido a la diferencia de costos, decida traer un contenedor 40HQ.

Este es el detalle en dólares sobre la importación que se realizó:

PRODUCTO	PISOS 20 MM	PISOS 25 MM	PISOS 40 MM
FOB UNITARIO	USD 3.78	USD 4.52	USD 7.64
CANTIDAD	260	620	100

	FOB TOTAL EN DOLARES	USD	4,549.20	
	CIF	USD	6,959.20	
	Ajustes aduaneros de valor	-USD	425.00	
	Valor de Aduana	USD	6,509.20	
Gravámenes Aduaneros	Derechos de importación	USD	1,041.47	16%
	Tasa estadística	USD	162.73	2.50%
	Tasa de comprobación en destino	USD	-	
	Derechos antidumping	USD	-	
	Base Imponible (CIF+ Gravámenes)	USD	8,163.40	
Tributos Interiores	I.V.A.	USD	1,714.31	21%
	percepción I.V.A.	USD	489.80	20%
	Percepción Ingreso a las Ganancias	USD	489.80	6%
	Impuestos Internos	USD	-	
	Percepción imp. A los Ingresos Brutos	USD	204.09	2.5%
	TOTAL	USD	12,204.29	

¿Cómo siguió la historia?

Los pisos importados en esta ocasión se vendieron muy bien. El proveedor trabajo muy bien y la calidad de los pisos fue excelente. Fue una muy buena experiencia.

Después de esto, Horacio se animo a traer un contenedor 40HQ. Ya en total, desde septiembre 2019 hasta mayo 2021, se han importado 4 contenedores y en estos meses, llegará un quinto contenedor.

El contexto ha cambiado muchísimo desde ese momento. A causa de la pandemia, en China había sobre stock y los precios de las cosas en general habían bajado. El precio FOB de los pisos nos convenia más. Luego la moneda china se revaluó en relación con el dólar, por lo que el costo de los pisos subió un poco. Hoy en día, mayo 2021, el costo es un poco más barato que en el 2019.

Lo que ha subido muchísimo es el costo de los fletes. La empresa de transporte, que en el 2019 cotizó en USD 2500 el flete desde Qingdao hasta Mendoza hoy en día lo cotiza alrededor de los USD 11.000. Esto se debe a que hay falta de contenedores en el mercado para cubrir toda la demanda mundial que tienen los países asiáticos y también a que durante muchos meses las navieras redujeron capacidad, impactando en el tráfico internacional de mercancías. Eso ha hecho que el costo del transporte internacional se ha triplicado.

A causa de este incremento, hoy en día, el costo del flete tiene mucha más incidencia sobre el costo de los pisos. El costo total de los pisos FOB sale más o menos lo mismo que el transporte. Como conclusión, podemos decir que hoy en día hay que traer el contenedor más grande para prorratear este costo en más cantidad de pisos. Si no lo hacemos, el costo unitario de cada piso va a ser muy alto y dejamos de ser competitivos en el mercado local.

Y hoy en día, a causa de la pandemia, hay mucha gente que ha decidido entrenar en casa. Muchos compran entre 1 y 6 planchas para armar un espacio en casa para entrenar. Los pisos los pueden comprar contactándose con el negocio directamente, a través de la página web y también por Mercado Libre. Con esta última alternativa se han podido vender pisos en todo el país.

BIBLIOGRAFIA

- ✓ Generación de modelos de negocios - Alex Osterwalder
- ✓ Cinco fuerzas – Michael Porter
- ✓ PEST – Liam Fahey y V.K. Narayanan
- ✓ Libros de comercio internacional – Are
- ✓ Código Aduanero
- ✓ ARESE, Félix Héctor. “Introducción al Comercio Exterior”. Ed. Errepar. 2015.
- ✓ BIBILONI, Mario. “Principios Básicos a la Imposición en sede aduanera”, Ed. Errepar, Buenos Aires 2008.
- ✓ <http://www.cnce.gov.ar/cnce2016/Publicaciones/ia/ia1996/once.htm>

DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, 07 de Junio 2021


Valentina Bulco

Firma y aclaración

28538

Número de registro

38302307

DNI