



Facultad de Ciencias Empresariales
Sede Rosario - Campus Pellegrini
Carrera: Licenciatura en Comercio Internacional

Trabajo Final de Carrera Título:

**“Proyecto de exportación de expeller de soja
desde Argentina a China. Año 2015” (E.C.)**

Alumno: Bruno Grazziani grazzianibruno@hotmail.com.ar

Tutor de Contenidos: Mg Lic Fernando Victor Bava Russo

Tutor Metodológico: Mg Lic Ana María Trottni

Agosto 2016

Dedicatoria

Agradezco a los profesores Ana María Trottini y Fernando Bava Russo, mis tutores, mis guías en toda la realización de este Trabajo Final de Carrera.

A los docentes, directivos de la Universidad Abierta Interamericana, que tuve a lo largo de mi carrera, cada parte de sus enseñanzas se encuentran plasmado a lo largo de ésta tesina.

A mi familia, mi gran sostén. Siempre alentándome y aconsejándome.

A Romina, mi compañera de largas horas de estudio.

A mi grupo de amigos, los mejores que uno pudiera tener.

A la memoria del Padre Bruno Ierullo, mi gran mentor.

ÍNDICE

	Página
Resumen	4
Introducción	5
<u>CAPÍTULO I</u>	
País seleccionado China, región especial Hong Kong	6
Entorno económico-financiero-comercial.....	8
Análisis de las condiciones de acceso al mercado Chino	11
<u>CAPÍTULO II</u>	
Sector analizado en Argentina y empresas existentes en el sector.....	20
Determinantes de Porter	21
Análisis F.O.D.A. del sector agroindustrial	22
Evaluación del crecimiento del mercado	23
Exportaciones de Argentina a China.....	25
Datos de los principales competidores regionales	26
Expansión del mercado global	27
<u>CAPÍTULO III</u>	
Etapas de internalización: Licencias y franquicias	36
Posible importadora de Hong Kong	39
Secuencia de exportación.....	39
Precio FOB y DDP.....	41
Conclusión	44
Anexos	45
Bibliografía	54

Resumen

China se convirtió en uno de los principales importadores de soja. Argentina en uno de los mayores exportadores del mismo.

Esa fue la idea principal de este trabajo, de este estudio de caso, el de conectar ambos países, desde el productor en Argentina al comprador en Hong Kong.

Como derivado del mismo, seleccionamos el Expeller de Soja, con producción en la ciudad de Uranga en la provincia de Santa Fe.

El expeller es importado en China para su uso como alimento balanceado destinado a granjas avícolas, porcinas y Feed Lots.

Analizando los convenios bilaterales entre China y Argentina, dimos formato a este estudio.

Introducción

La empresa que elegimos para analizar es Aceitex SA.

La seleccionamos pues contamos con contactos directos que nos brindaron información y nos solicitan el estudio para analizar si es factible que puedan llegar a hacer verdaderamente la exportación en la cual trabajamos, por lo que le son de mucha ayuda los datos recopilados ya que nunca hicieron ningún proyecto de exportación.

El Expeller de soja tiene un gran concentrado proteico y un aporte de grasas y energía que lo transforma en una materia prima de altísimo valor nutricional para la elaboración de Alimentos Balanceados.

Su costo relativamente bajo y sus características son los factores que llevan a los importadores chinos a la elección y compra en Argentina.

Vemos un producto potencial para la exportación no sólo por la excelencia de sus componentes y su precio competitivo, sino también por el status y reputación que ganó en el mercado argentino.

Realizamos a lo largo del Estudio de Caso diversas entrevistas con los apoderados de la firma, una recopilación exhaustiva de datos, tanto de páginas web como de diversos libros, para detallar los pasos necesarios a fin de llevar a cabo la exportación.

CAPÍTULO I

Región seleccionada: China

Según el informe de la OMC (Organización Mundial del Comercio) China se convirtió en la mayor entidad comercial del mundo. Tanto las exportaciones como las importaciones de mercancías registraron un rápido crecimiento. Las exportaciones lo hicieron un 40% en relación con 2010 y alcanzaron un total de 2,21 billones de dólares EE.UU. en 2013.¹

No obstante, su participación en el PIB se redujo del 26,7% en 2010 al 24% en 2013. En cuanto a las importaciones de mercancías, en 2013 habían aumentado un 39,69% con respecto a 2011 y ascendían a un total de 1,95 billones de dólares EE.UU., lo que representó el 21,3% del PIB. Las autoridades hicieron hincapié en que China está promoviendo un desarrollo equilibrado del comercio exterior mediante la aplicación de políticas de fomento del consumo destinadas a aumentar la demanda interna y por tanto las importaciones, a la vez que se estabilizan las exportaciones.

Los productos manufacturados son el principal componente de las exportaciones de China (representan el 94%), sobre todo las máquinas y el equipo de telecomunicaciones, los textiles y el vestido. Los productos agrícolas tan solo representan algo más del 3% del total. Las de en régimen de "tráfico de perfeccionamiento"² representaron alrededor del 39% del comercio total en 2013, en comparación con el 44% en 2011. En 2013, alrededor del 58% de las importaciones de China correspondió a manufacturas, principalmente máquinas de oficina, equipo de telecomunicaciones y productos químicos; los combustibles y otros productos de la minería representaron casi el 28% y los productos agrícolas, cerca del 8,5%.

¹ WEB, Hong Kong, China, publicado en https://www.wto.org/spanish/tratop/s/tpr/s/s300_sum_s.pdf visto el 26/9/2015

² Se trata de un régimen económico que permite exportar temporalmente mercancías comunitarias fuera del territorio aduanero de la Unión Europea para someterlas a operaciones de perfeccionamiento y despachar a libre práctica, con exención total o parcial de los derechos de importación para los productos que resulten de esas operaciones de perfeccionamiento. En China este tipo de actividad es recomendada únicamente para aquellos procesos productivos de ciclo lento, para un producto básico y en los que interviene una sola fábrica. La decisión del gobierno chino de restringir el perfeccionamiento activo en sus provincias del este altamente industrializadas ha provocado que muchos fabricantes estén buscando otras alternativas. Mientras que algunos están yéndose a otros países como Vietnam e India, otros sin embargo están considerando China interior como una posibilidad.

<http://www.winesfromspain.com/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4341198> visto el 26/9/2015

En 2013, los principales destinos de las exportaciones de mercancías de China siguieron siendo la UE; Estados Unidos; Hong Kong, China; Japón; y la República de Corea, así como países de la ASEAN. Los principales mercados de origen de sus importaciones fueron la UE, la República de Corea, Japón, el Taipei Chino, Estados Unidos y Australia.

País seleccionado China, región especial Hong Kong

La Región Administrativa Especial de Hong Kong (RAEHK) de la República Popular China en abril de 1990 por la 11ª Sesión de la VII Asamblea Popular Nacional de RPCh. Las estipulaciones de esta Ley Fundamental son las siguientes:

Alto nivel de autonomía, el Gobierno chino ejecuta la política fundamental de un país, dos Sistemas de administración de Hong Kong por los hongkoneses y de alto grado de Autonomía.

Un país, dos sistemas, significa que dentro del país se practica el sistema Socialista en la parte continental y Hong Kong mantiene el sistema capitalista y administración de Hong Kong por los hongkoneses indica que los hongkoneses Administra Hong Kong según su propia voluntad, y el Gobierno central no manda Funcionarios al gobierno regional. El alto grado de autonomía explica que, a excepción de la diplomacia y los asuntos de defensa nacional administrados por el Gobierno central, La Región Administrativa Especial de Hong Kong goza de plena libertad para Administrar los asuntos de la región, incluyendo el derecho de control ejecutivo, el de Legislación, el judicial independiente y el de fallo final.

El alto nivel de autonomía de la RAEHK cuenta con las siguientes características:

- Primero, el Gobierno central no interviene en los asuntos dentro del alcance del poder autónomo de la Región;
- Segundo, conforme a la Ley Fundamental, el gobierno regional tiene Derecho de decisión final en los problemas dentro del alcance del derecho autónomo, sin la Ratificación del Gobierno central;
- Tercero, el gobierno regional puede seleccionar sus Propios métodos para ejercer sus funciones de acuerdo con la ley fundamental.³

En cuanto a su Economía podemos introducir unos rasgos generales que darán una breve idea de la importancia de Hong Kong como centro de desarrollo comercial industrial y financiero, conseguido desde el final de la II Guerra Mundial. Hong Kong desempeña el papel de trampolín para el comercio y la inversión en la China continental, lo que fue aumentando sus intereses económicos en el continente asiático.⁴

Solo el 7% de Hong Kong es tierra de labor, por lo que la mayoría de los alimentos son de importación. Las hortalizas son el principal cultivo, con posibilidad de varias cosechas al año gracias a su clima templado. La agricultura y ganadería están confinadas a los Nuevos Territorios. La pesca es también una ocupación destacada.

³ WEB: Sistema actual de Hong Kong, http://asiapacifico.utadeo.edu.co/wp-content/files/ap_econ_hk.pdf, P. 9 visto el 26/9/2015

⁴ Ibidem, P. 9

Hong Kong desarrolló importantes industrias debido, en parte, a la gran afluencia de trabajadores inmigrantes chinos tras la instauración del régimen comunista. Los principales productos son textiles, confección de ropa, calzado, equipamiento electrónico y eléctrico, barcos, metalurgia, productos químicos, materiales de caucho, instrumentos de precisión, relojería, material de imprenta, juguetes y alimentos procesados. La unidad monetaria es el dólar de Hong Kong (7,75 dólares de Hong Kong equivalen a 1 dólar estadounidense en la actualidad); la emisión se realiza a través del Banco de Hong Kong y Shanghai, el Banco Standard y Chárteres y desde 1994, del Banco de China. La colonia es un centro financiero importante en el que muchos bancos extranjeros tienen sucursales. La Bolsa de Hong Kong es una de las más importantes del mundo. Su excelente comercio exterior, gracias a su importancia como puerto marítimo, se debe a su puerto natural, que es el nicho apropiado entre Shanghai e Indochina.

Hong Kong cobra pocos impuestos aduaneros, maneja una gran cantidad de mercancías y funciona como importante nexo con el mercado exterior de China. Los principales productos importados son comestibles, materias primas industriales, equipos de maquinaria y transporte, equipos de telecomunicaciones y químicos. Para la exportación se destacan los productos textiles y de confección, así como los de relojería, maquinaria eléctrica, juguetes y piezas electrónicas y de informática. Los principales mercados con los que comercia Hong Kong son China (cuyas inversiones desempeñan un papel básico en el desarrollo económico chino), Japón, Alemania, Estados Unidos, Singapur, Corea del Sur, Canadá y Gran Bretaña.⁵

Entorno económico-financiero-comercial

Entorno económico

En la RAEHK se aplica el sistema económico libre. Su mecanismo de operación se centra en el manejo financiero, el transporte naval, aéreo y la navegación aérea civil. Por ejemplo atendiendo a la Ley Fundamental, la RAEHK protege el derecho de propiedad privada, mantiene la independencia financiera, dedica todo el ingreso financiero a sus propias necesidades sin obligación de entregarlo al Gobierno central, el cual no cobra impuestos en Hong Kong, practica el sistema tributario independiente y la política de impuestos bajos.

Tiene derecho a legislar para definir los impuestos, la tasa de los mismos, la reducción y exención tributarias y otros asuntos relacionados, mantiene la posición de centro financiero internacional, elabora por su propia cuenta la política financiera y monetaria, garantiza la gestión libre de las empresas y el mercado financiero, no ejecuta la política de control de divisas, permite el cambio libre de los dólares de H.K., mantiene abierto el mercado de divisas, de oro, de valores y de futuros, garantiza la circulación libre de capitales, mantiene el status de puerto libre, aplica la política del comercio libre, garantiza la circulación libre de mercancías y activos, mantiene la posición de centro de transporte naval y aérea internacional y puede definir las funciones y responsabilidades concretas relacionadas al transporte naval y aérea, mantiene la posición de centro aéreo internacional y regional, y se responsabiliza de los

⁵ Ibidem P. 1 y P. 2

trabajos cotidianos y el control técnico de la navegación aérea civil. Como región aduanera independiente, la RAEHK puede, en nombre de Hong Kong de China, participar en la Organización Mundial de Comercio, así como otras organizaciones mundiales y convenios de comercio internacional.⁶

Entorno político

La RAEHK aplica el sistema político democrático. Sus Órganos principales son: el jefe Ejecutivo, el Gobierno, el Consejo Legislativo y el Tribunal de Apelación Final. Además, se establecen el Consejo Administrativo que coadyuva a la toma de decisiones por parte del Jefe Ejecutivo, la Oficina de Ética Administrativa y la Auditoría, que trabajan de manera independiente y responden al Jefe Ejecutivo. El Gobierno RAEHK, como Órgano administrativo, tiene subordinadas las divisiones de Asuntos Gubernamentales, finanzas, y Administración Legal, así como los burós, departamentos y oficinas correspondientes.

Conforme a las condiciones y requisitos de la Ley, el Jefe Ejecutivo tiene derecho a disolver los Órganos legislativos; los órganos legislativos también tienen derecho de denunciar al Jefe Ejecutivo; los ejecutivos responden a los legislativos; el Jefe Ejecutivo, los Órganos ejecutivos y los Órganos legislativos se restringen mutuamente por una parte, y por la otra, coordinan entre sí. El Jefe Ejecutivo de la RAEHK es a la vez el jefe supremo de su jurisdicción y el del gobierno regional. Esta doble calidad le da amplios poderes. El Jefe Ejecutivo se selecciona mediante elecciones o consultas en la región y es nombrado por el Gobierno central. Su mandato es de cinco años u puede ser reelegido una vez. El primer Jefe Ejecutivo es Dong Jangua (Tung Chee Hwa).⁷

Entorno para inversiones extranjeras

Hong Kong es líder internacional en cuanto a exportación y un centro de servicios. El país es también un enlace hacia uno de los lugares más importantes en términos de producción: China. Hong Kong cuenta con una economía sólida y con un eficaz sistema financiero y bancario. Las ventajosas condiciones fiscales, la transparencia de las instituciones locales, la estabilidad política, la libertad de información, la disponibilidad de capital humano cualificado así como su privilegiada posición geográfica hacen de Hong Kong un lugar privilegiado para el establecimiento de empresas, como lo atestiguan el millón de empresas registradas en el país.

En 2003, el Gobierno de la RAE (Región Administrativa Especial) de Hong Kong puso en marcha el nuevo operador de inversión de capital. Este programa tiene como objetivo de facilitar el acceso a la residencia para los inversores extranjeros a través de inversiones en activos, sin la necesidad de establecer o unirse a un negocio.

Los puntos negativos en cuanto a la implantación en Hong Kong son un poco numerosos, aunque importantes, un costo elevado de los bienes inmuebles y del espacio

⁶ Ibidem P. 10

⁷ Ibidem P. 9 y P. 10

de trabajo (oficinas, tiendas), de los salarios en comparación con otros países asiáticos como India, incertidumbre sobre la gestión y futuro de Hong Kong, sobre todo cuando la ciudad se integre totalmente en China, la excesiva importancia del sector financiero.

Durante todo el año 2008-2009, el mercado de valores de Hong Kong fue perturbado. El principal índice bajó un 45%, su mayor pérdida en 34 años.

Hong Kong es un territorio libre para las inversiones, fomentadas además por el gobierno con una política fiscal atractiva y una legislación flexible. Las empresas extranjeras pueden instalarse libremente, registrar su marca y, además, no es necesario que el director de la sociedad sea ciudadano o residente de Hong Kong.⁸

Entorno Social y cultural

Por su propia cuenta, la RAEHK tiene derecho a elaborar las políticas relacionadas a la educación, la cultura, la ciencia y la técnica. Los centros docentes conservan su derecho de autodeterminación y gozan de libertad académica, contratan al personal docente y administrativo y seleccionan materiales didácticos fuera de Hong Kong. Los estudiantes tienen derecho a escoger institutos o universidades y a estudiar en los centros docentes fuera de Hong Kong.

El gobierno regional no limita la libertad de creencia religiosa, tampoco interviene en los asuntos internos de las organizaciones religiosas, las cuales pueden mantener y desarrollar relaciones con las organizaciones religiosas de otros lugares. Conforme a las normas existentes, ellas pueden crear institutos religiosos y comunes, hospitales y organismos de bienestar social.

Los grupos y organizaciones populares de educación, ciencia, tecnología, cultura, arte, deporte y medicina, están facultados para mantener y desarrollar relaciones con sus homólogos de todo el planeta; también pueden tomar parte en las actividades concernientes a nombre de Hong Kong de China cuando es necesario.

Además del idioma chino, los Órganos ejecutivos, legislativos y judiciales de la RAEHK siguen utilizando el inglés que también es su idioma oficial. Después del retorno de Hong Kong, el Gobierno de la RAEHK, encabezado por Tung Chee Hwa, su primer Jefe Ejecutivo, se dedicó activamente a la solución de los problemas económicos, sociales y cotidianos del pueblo, se enfrentó serenamente a la crisis financiera de Asia y a otros desafíos, y realizó una labor cuyos resultados fueron extraordinarios. Estos Éxitos suscitan la admiración de todo el mundo.

El Presidente Jiang Zemin indicó que el Gobierno Central había tomado la firme decisión de poner en práctica los principios de un país, dos sistemas, de la administración de Hong Kong por los hongkoneses y de un alto nivel de autonomía. Tal decisión mereció no solo el apoyo de los compatriotas, sino el elogio de la comunidad internacional. Esta es la conclusión a la que llega todo aquel que observe y analice objetivamente y sin prejuicios la situación después de su retorno a la patria. El Gobierno Central admira los éxitos logrados por el gobierno y está satisfecho con ellos. Confía plenamente en el Gobierno que dirige Tung Chee Hwa y lo apoya firmemente en la

⁸ WEB, Protección para los inversionistas extranjeros, <https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjero/hong-kong/inversion-extranjera> visto el 26/9/2015

administración autónoma de los asuntos que la Ley Fundamental de la RAEHK pone bajo su jurisdicción.

Jiang Zemin subrayó que la reunificación de la patria y la revitalización de la nación china son deseos compartidos por todos los chinos, incluidos los compatriotas de la RAEHK, de Macao y de Taiwán, así como corrientes históricas imparables. La concepción de un país, dos sistemas ideada por el camarada Deng Xiaoping, cuyo rasgo más destacado es su gran flexibilidad, formula por un lado el principio del mantenimiento de la unidad de la patria y de la defensa de la soberanía nacional, mientras que por el otro toma plenamente en consideración la historia y la realidad de Hong Kong, Macao y Taiwán.

Dicho principio es la directriz fundamental en el camino hacia la reunificación de la patria. El éxito conseguido con la aplicación del principio de un país, dos sistemas en Hong Kong no solo sirvió de importante ejemplo para el expedito retomo de Macao, sino que ejerció una influencia trascendental en la solución definitiva del problema de Taiwán.⁹

Análisis de las condiciones de acceso al mercado Chino

Las mercaderías, para su mejor tratamiento en la aduana, se individualizan y clasifican según un nomenclador arancelario que se basa en el "Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías".

Este sistema es utilizado en la mayoría de los países y consiste en una enumeración ordenada y descriptiva de las mercaderías.

En Argentina se lo denomina NCM (Nomenclatura Común del Mercosur). Su función es determinar qué tratamiento debe tener una mercadería en cuanto a derechos, impuestos, restricciones o beneficios a la importación o exportación. Como su nombre lo indica, es común para los países miembros del MERCOSUR.

El producto a exportar es expeller de soja y a continuación detallamos su clasificación.

Posición arancelaria según la NCM:

2304.00.90.200 TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOJA (SOYA), INCLUSO MOLIDOS O EN PELLETS. LOS DEMÁS. EXPELLERS (LEY 21.453)

Régimen legal de comercio exterior de Hong Kong:

Hong Kong, China aplica un régimen de franquicia arancelaria sobre una base NMF, pero más de la mitad de su arancel aduanero sigue sin consolidar en la OMC. Como resultado de su condición de puerto franco, los procedimientos aduaneros de Hong Kong, China se encuentran entre los más sencillos y rápidos del mundo, y prácticamente todas las declaraciones de aduana y documentos conexos se tramitan electrónicamente.

⁹ WEB: Sistema actual de Hong Kong, publicado en http://asiapacifico.utadeo.edu.co/wp-content/files/ap_econ_hk.pdf, P. 10 y P. 11, visto 26/9/2015.

Entre las medidas aplicadas en los últimos años para facilitar el comercio y consolidar la función que cumple como centro de tránsito cabe mencionar el establecimiento formal de un programa de operadores económicos autorizados y de un sistema de facilitación del transbordo intermodal, y la reducción de las tasas de declaración de aduana. La valoración en aduana solo se utiliza para recaudar los impuestos especiales que gravan el consumo de cuatro productos (bebidas alcohólicas, tabaco, aceites hidrocarbonados y alcohol metílico) y el impuesto de primera matriculación de vehículos.

Las medidas no arancelarias son pocas, y las relativas a la prohibición de importar y las licencias de importación se aplican principalmente por motivos de seguridad, sanitarios y medioambientales, o en cumplimiento de obligaciones internacionales. En 2011 se suprimieron las prescripciones en materia de licencias y notificación que afectaban al comercio de textiles con los "mercados no sensibles" y a las reexpediciones de textiles, y está previsto suprimir las prescripciones restantes en relación con el comercio de textiles antes de finales de 2014, siempre que se aprueben las reformas legislativas pertinentes.

Carece de legislación sobre medidas especiales y salvaguardias. Los regímenes de obstáculos técnicos al comercio y de medidas sanitarias y fitosanitarias son transparentes y relativamente sencillos. En febrero de 2012 entró en vigor una nueva Orden sobre inocuidad alimentaria. En ella se establece un sistema de registro para los importadores y distribuidores de alimentos y se exige a los comerciantes de alimentos que lleven durante un período determinado debida constancia de sus transacciones para mejorar la rastreabilidad de los alimentos. No se aplican impuestos a la exportación.

Las mercancías cuya exportación está prohibida o requiere la obtención de una licencia son básicamente las mismas que las que requieren la obtención de una licencia de importación, y los motivos para ello son los mismos. En marzo de 2013 se introdujo una licencia de exportación para los preparados en polvo destinados a lactantes y niños de menos de 36 meses de edad a fin de asegurar el suministro local del producto. Los derechos especiales sobre el consumo se reintegran en caso de exportación de las mercancías sujetas a ellos.

El Gobierno apoya a los exportadores, principalmente mediante seguros de crédito a la exportación y la financiación de las actividades de promoción de las exportaciones. En junio de 2012 se creó un fondo especial para el desarrollo de marcas, el mejoramiento de las operaciones y la promoción de las ventas (BUD) a fin de prestar ayuda a las pymes registradas en Hong Kong que quisieran exportar a la China continental. Tiene una estructura tributaria sencilla, con una base reducida y tasas impositivas bajas.

No obstante, existen diversos incentivos fiscales, por ejemplo para la compra de vehículos de uso comercial que no dañen el medio ambiente y para los gastos relacionados con los derechos de propiedad intelectual. Los incentivos no fiscales, destinados principalmente a ayudar a las pymes y a apoyar las actividades de investigación y desarrollo, consisten en préstamos, garantías de crédito y subvenciones en efectivo, pero la magnitud de la ayuda es modesta.¹⁰

¹⁰ WEB, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s306_sum_s.pdf P. 2 y P. 3

Barreras No Arancelarias:

Control de divisas: no hay regulaciones cambiarias. Los pagos por importaciones se efectúan libremente y en cualquier moneda convertible.

Disposiciones sanitarias y fitosanitarias: las importaciones de carne congelada y de pollo debe acompañarse con un certificado de salud, expedido por la autoridad competente en el país de origen. Si estos despachos son efectuados vía Japón, se exige de Japón un certificado de salud de reembarque, a menos que el producto haya sido embarcado en contenedor sellado. Las importaciones de plantas y productos de origen vegetal deben acompañarse con un certificado fitosanitario.¹¹

Aeropuertos de Argentina:

La extensión territorial de la Argentina favoreció la expansión de este medio de transporte, y desde sus comienzos cumple dos funciones: comercial y de fomento. La primera consiste en el transporte de personas y mercaderías entre los principales centros urbanos de nuestro país.

La segunda, de fomento, está al servicio de la intercomunicación de poblaciones muy distantes entre sí y de rutas y ferrocarriles. Por ejemplo, es de gran utilidad en la Patagonia por las distancias entre los principales centros urbanos, la predominancia de caminos de ripio o durante el invierno cuando muchos de ellos quedan cortados por la nieve.

La red de aeropuertos comprende estaciones para vuelos nacionales e internacionales. Se destaca el aeropuerto internacional Ministro Pistarini, en Ezeiza, como punto de llegada y salida de todo el tráfico internacional, y el Aeropuerto Jorge Newbery principalmente para el tráfico interno. La red de transporte aéreo coincide en general con el trazado de las redes viales y ferroviarias. Desde Buenos Aires se abre en forma radial hacia todos los puntos cardinales del país.

El avión es ideal para el transporte de mercaderías de necesidad urgente, como los medicamentos; de información (diarios y revistas); de mercaderías perecederas como flores, carnes y verduras; para llegar a lugares de difícil accesibilidad como las provisiones y personal a las bases antárticas y para el traslado de mercaderías de bajo peso y alto valor como instrumentos de precisión.

La exportación de mercadería fresca por vía aérea está creciendo notablemente en nuestro país. Pasó de 7 millones de kilos en el año 1993 a alrededor de 30 millones en la actualidad. Este medio de transporte es una opción atractiva, sin duda, para los productores que deben enviar cargas perecederas que requieren de una temperatura constante entre el origen y el destino de la misma. Por ejemplo, para las carnes y el pescado el rápido traslado minimiza los riesgos de corte de la cadena de frío, con la consiguiente pérdida en la calidad del producto. Además, en los principales mercados existe la tendencia a consumir productos orgánicos y la exigencia de usar embalajes con materiales especiales que no perjudiquen el medio ambiente. Como son más frágiles, este medio de transporte es el más favorable. Para que Argentina gane competitividad

¹¹WEB, Hong Kong, apartado tres, comercio exterior, publicado en <http://www.x.com.pe/lib160/hong%20kong> _ visto el 26/9/2015.

en la exportación de productos perecederos, se necesita mejorar la infraestructura en los aeropuertos y en los transportes terrestres que conducen a ellos, además de las mejoras en los aviones.

Puertos de Argentina:

La mayor parte del comercio exterior de la Argentina se realiza por vía fluvial y marítima. Los puertos más importantes por el movimiento de cargas son: Buenos Aires, La Plata, Bahía Blanca, Quequén, Rosario y Paraná.

Entre los inconvenientes que debe afrontar este tipo de transporte se encuentra la falta de puertos de aguas profundas, es decir con el suficiente calado (más de 45 pies de profundidad) para recibir los grandes barcos del transporte marítimo internacional. El más próximo al puerto de Buenos Aires, con estas condiciones, es Puerto Madryn, pero queda lejos de las zonas de mayor actividad económica. A los ríos Paraná y de la Plata hay que dragarlos permanentemente para que los barcos puedan entrar hasta el puerto de Santa Fe, debido a la cantidad de sedimentos que traen los ríos Paraná y Paraguay.

A pesar de que Argentina tiene una amplia fachada atlántica, no posee buenos puertos marítimos naturales en la Patagonia porque estos se ven perjudicados por la amplitud de mareas (diferencia entre la alta y la baja marea) en el Mar Argentino. En algunos momentos de baja marea los barcos deben retirarse al interior del mar y regresar cuando sube la marea, esto dificulta y demora la carga y descarga.

Otra de las desventajas son las altas tarifas de nuestros puertos, comparadas con las del resto del mundo, que encarecen los fletes y perjudican la competitividad de nuestros productos en el mercado mundial. Con el objeto de abaratarlas, se modificó la legislación en 1992, y los principales puertos pasaron de la órbita nacional a la provincial para ser privatizada su explotación, entregándolos en concesión por varios años. Por ejemplo, las terminales de Puerto Nuevo Ciudad de Buenos Aires se dieron por 20 años, los elevadores de granos del puerto de Buenos Aires por 30 años, lo mismo que las unidades portuarias del Puerto de Rosario. Esto permitió una gran inversión del sector privado en infraestructura y equipamiento, no solo en los puertos sino también en los accesos viales y ferroviarios.

Surgieron puertos privados de empresas agroexportadoras, como el complejo formado por los puertos de Rosario, San Lorenzo y Gral. San Martín en la margen derecha del Paraná. Allí se formó un complejo industrial portuario capaz de procesar entre 5.000 y 6.000 toneladas de soja diariamente, almacenar alrededor de 500.000 toneladas de productos sólidos y casi 40.000 toneladas de aceites vegetales. Los costos en la carga de granos y subproductos disminuyeron en los últimos años como consecuencia del aumento de las inversiones privadas. Para competir entre ellas, estas empresas mejoraron la infraestructura del almacenaje y de las terminales portuarias, lo que permitió acelerar la velocidad de embarque y reducir la estadía de los buques en puerto. Asimismo, a causa del crecimiento de la capacidad de almacenaje, se aceleró la carga y descarga de los camiones y vagones.

También se desarrollaron terminales privadas en el puerto de Ingeniero White (en Bahía Blanca); en Comodoro Rivadavia, las obras de infraestructura inauguradas a fines de 1996 hicieron posible cuadruplicar el movimiento comercial de pesca.

Si bien las medidas que se tomaron en los últimos años significaron un paso adelante en la desregulación y descentralización de las terminales portuarias, estas aún son insuficiente para responder a las necesidades del comercio exterior. Además, los puertos deben contar con un adecuado marco de seguridad y el reconocimiento internacional sobre calidad operativo y regulación ambiental.¹²



Puertos de Argentina

Puertos de China:

1. Puerto de Shanghái

El Puerto de Shanghái está situado en el municipio del mismo nombre. La infraestructura está localizada frente al mar de China y la bahía de Hangzhou e incluye las desembocaduras de los ríos Yangtze, Huangpu y Qiantang.

El puerto fue inaugurado en 1842 y actualmente está administrado por el grupo Shanghái International Port Group (SIPG). Consta de cinco zonas principales de trabajo por las que han llegado a circular 29,05 millones de contenedores, colocando a

¹² WEB, Puertos argentinos, publicado en http://republica_argentina.ar.tripod.com/transportes1.htm visto el 26/9/2015

Shanghái en el primer puerto del mundo en el comercio de carga a granel por encima del de Singapur. La infraestructura se compone de una zona marítima y otra fluvial.

2. Puerto de Ninbo-Zhoushan

Este puerto, situado en el sureste de China, está compuesto por la unión entre el puerto de Ningbo y el puerto de Zhoushan que se realizó en el año 2006. Ambos puertos tienen una larga historia y siempre fueron infraestructuras importantes para el comercio exterior del país chino. El primero de ellos, es el segundo puerto de aguas profundas más importantes después del puerto de Shanghái.

Actualmente dicha construcción es una de las bases industriales y logísticas más importantes del continente asiático. Durante el 2010 el tráfico de la misma fue de 627 millones de toneladas de carga, haciendo de ella el segundo puerto más grande del mundo después de Shanghái.

3. Puerto de Singapur

El puerto de Singapur quedó relegado a la tercera posición. Desde la perspectiva económica de Singapur, juega un papel muy importante ya que abastece al mercado de re-exportación a una escala gigantesca.

Dicha infraestructura está conectada a más de 600 puertos repartidos por más de 100 países. En cuanto a su operación, el puerto es el responsable del tránsito de casi el 50% del crudo mundial

Fue inaugurado en 1819 y actualmente está operado por PSA/JTC. Es un puerto esencial para la importación de materias primas y para la exportación de los productos manufacturados de esas materias.

Actualmente llegó a comerciar 423 millones de toneladas de carga.

4. Puerto de Tianjin

El puerto de Tianjin está situado en el río Haihe y ocupa el quinto lugar en la lista de los puertos más grandes del mundo. Conecta con más de 400 puertos en casi 200 países de todo el mundo, una cifra que se espera que aumente en los próximos cuatro años.

Es el tercero más grande de China y el único de grandes características en el norte del país. Dispone del muelle de contenedores más grande del país, con 75 atraques, de los cuales 48 son para buques de más de 10 mil toneladas.

El pasado año 2011, movilizó 450 millones de toneladas de carga, lo que supone unos 11,5 millones de teu.

5. Puerto de Guangzhou

Este puerto también está localizado en el sur de China. Es el más grande de la zona y conecta con más de 300 puertos en más de 100 países.

La construcción constituye la base para el cinturón industrial en las regiones de Guangxi, Yunnan, Hunan y Jiangxi.

En 2008 llegó a gestionar 300 millones de toneladas de mercancías y 6,6 millones de contenedores.

6. Puerto de Qinhuangdao

Dicho puerto se encuentra operativo desde hace casi tres décadas y es conocido principalmente por el transporte de carbón en el país.

Según las estadísticas actuales, es el puerto de embarque de carbón más grande a nivel mundial, y dentro del país, representa casi el 50% del transporte de dicho material entre el norte y el sur.

7. Puerto de Hong Kong

El puerto de Hong Kong está situado en el mar de la china meridional. Es de aguas profundas dominado por el comercio de productos manufacturados mediante su transporte en contenedores.

Es uno de los puertos más activos del mundo en cuanto a carga y transporte de pasajeros.¹³



Principales puertos de China

¹³ WEB, Puertos de China, publicado en http://sectormarítimo.es/lista/detalle.asp?apt=58&id_contenido=369 visto el 26/9/2015

Agencia Marítima:

Es una empresa que se encarga de planificar, coordinar y realizar todas las formalidades necesarias en los puertos.

El forwarder elegido, por recomendaciones de una Consultora en Comercio Internacional llamada Hard Latino América:

Ray Ng Operations (ECSA)

Asia Shipping – Hong Kong

Tel: (852) 2366 4989

Dir: (852) 3521 2134

Fax: (852) 2366 2480

E-mail: rayng.hkg@hk-asgroup.com

Reglamentación del Sistema de Información y Publicación sobre las Importaciones de Soja y Tortas de Soja (Expeller) a China:

Reglamenta Proyecto de Norma sobre Medidas para la Administración de la Información sobre la Importación de Productos Agrícolas a Granel.

- Se aplica a todas las importaciones de soja y tortas de soja.

- El MOFCOM delega en la Cámara de Comercio de China de Importación y Exportación de Alimentos, Productos Nativos y Productos de Origen Animal la tarea de recolectar y procesar la información relativa a las importaciones de los productos comprendidos.

- Todos los importadores deben comunicar la información requerida a la Cámara por vía electrónica o por fax.

- La Cámara notificará regularmente al MOFCOM los avisos comunicados por los operadores.

- El MOFCOM publica semanalmente la información procesada por la Cámara, los días viernes antes de las 15 hs que incluirá la cantidad estimada importada, la fecha estimada de llegada de los productos, la fecha real de salida de los embarques, el monto real de los embarques, el puerto de salida, el país o región de origen y las condiciones de Importación en los principales puertos.¹⁴

En cuanto a la oferta mencionamos el Informe Agroeconómico N° 125 elaborado por la Bolsa de Cereales de Córdoba y Cámara de Cereales y Afines de Córdoba de la

¹⁴ WEB, Normativa específica para soja y subproductos, publicado en <http://www.agrichina.org/download/DOC-CAP-004-2007-Rev1-NormativaSoja-final.pdf> pag 5, visto el 26/9/2015

semana del 16/02/2015 al 23/02/2015 sobre las Exportaciones de trigo, maíz y soja en el año 2014.

En 2014, la exportación de granos a nivel nacional fue de 55.285.045 toneladas (considerando todos los cultivos), disminuyendo un 3% respecto al año anterior. Al desagregar los datos se pueden observar comportamientos dispares según los tipos de productos. En soja, la exportación del grano descendió 6% interanual, mientras que las exportaciones de harina y aceite de soja aumentaron con fuerza, 47% y 30% respectivamente. Es decir, el menor volumen de exportación de grano en bruto obedece a un mayor procesamiento y transformación frente al año previo. De esta forma, las exportaciones del complejo sojero se ubicaron entre las más elevadas de los últimos 15 años, solamente por debajo de los registros de 2007 y 2010. Las exportaciones de trigo retrocedieron 27% frente a 2013, con el agravante de ser el registro de exportación más bajo desde el año 2000, representando apenas un 25% del promedio exportado durante el período 2000-2013.¹⁵

En las exportaciones de soja sin procesar, China sigue siendo el principal comprador de nuestro país, concentrando un 81% del total, seguido de lejos por Egipto (3,9%), Bangladesh (2,1%), Vietnam (2,1%) y Venezuela (1,3%), si bien todos estos países han reducido las cantidades adquiridas a nuestro país respecto a 2013.¹⁶

Demanda de expeller de Soja en la región de China:

En 2011 China importó un total de 21.142 toneladas de expeller de soja, por un valor de USD 9 millones, provenientes de India. El volumen importado varía considerablemente de año a año, registrándose compras por 85.129 toneladas en 2006, 5.349 toneladas en 2008 y 20.033 toneladas en 2010. Las exportaciones de expeller de soja alcanzaron las 3.774 toneladas, por un valor de USD 1,58 millones, siendo Japón el principal destino.

Las importaciones de expeller de soja se mantienen entre las 100.000 y 200.000 toneladas en los últimos 5 años. En el año 2011 alcanzaron las 203.107 toneladas, por un valor de USD 86,9 millones. La India fue nuevamente el principal proveedor con el 95% del mercado. Pero en este rubro, registró una balanza positiva, gracias a sus exportaciones de 402.544 toneladas por un valor de USD 192 millones. El principal destino de las mismas fue Japón (246.954 toneladas), seguido por Inglaterra, Países Bajos, Vietnam, Estados Unidos y Corea del Norte.¹⁷

¹⁵ WEB, Exportaciones de trigo, maíz y soja en 2014, publicado en http://www.bccba.com.ar/images_db/noticias_archivos/Informeagroeconomico125.pdf pag 2, visto el 26/9/2015

¹⁶ WEB, Exportaciones por destino, publicado en <http://www.agrositio.com/vertext/vertext.asp?id=164519&se=1> visto el 26/9/2015

¹⁷ WEB, Pellets y Expellers de soja, publicado en <http://www.agrichina.org/download/DOC-CAP-006-2012 - Harina de Soja - Pellets y Expeller de Soja - Febrero 2012.pdf> pag 1, visto el 26/9/2015

CAPÍTULO II

Sector analizado en Argentina y empresas existentes en el sector

El sector seleccionado para el análisis dentro de Argentina está integrado por las provincias de Córdoba, Buenos Aires y Santa Fe.

En la provincia de Córdoba, la empresa a analizar se encuentra en la ciudad de Oncativo; en Buenos Aires, en la ciudad de Olavarría y en Santa Fe, en la ciudad de Rosario.

En el sector se encuentran las tres principales competencias de ACEITEX S.A. que son las empresas con las cuales pudimos contactarnos, ellas son:

- SOJACOR
- OLEAGINOSAS OLAVARRÍA
- CARGIL

SOJACOR y OLEAGINOSAS OLAVARRÍA son competidores directos de ACEITEX ya que estos, al igual que nuestra empresa analizada anteriormente, fabrican y distribuyen expeller de soja; por otra parte CARGIL es un competidor indirecto ya que fabrica y distribuye sólo pellets de soja.

Otros competidores de Aceitex, con los cuales no pudimos tener contacto, ya que no poseen direcciones ni páginas web, son: ¹⁸

- Personas particulares, dejando su contacto en un sitio web, ofreciendo expeller de soja
- Molyagro S.A., ubicado en Tankacha, Córdoba
- Agrocereales Argentina S.R.L., ubicado en Vía Monte, Córdoba
- Aceitera Prosac, ubicada en Río Tercero, Córdoba
- Agro Power Argentina S.A., ubicado en Pergamino, Buenos Aires
- Alvear Cereales, ubicado en Alvear, Santa Fe
- Expelleroil, ubicado en Belgrano, Buenos Aires
- Campos Doña Hortencia S.R.L., ubicado en Canning, Buenos Aires
- El cerco S.R.L., ubicado en Villaguay, Entre Ríos
- Cil aceitera S.A., ubicado en Villa San José, Santa Fe

¹⁸ PÁGINA WEB: Lista de fabricantes, distribuidores de expeller de soja en Argentina www.argentino.com.ar, visitado el día 16/11/2015

Estas empresas son, en su mayoría, vendedores, distribuidores, representantes, revendedores y acopiadores de otras empresas.

Determinantes de Porter

Estrategia, estructura y rivalidad empresarial

Se encuentra un amplio número de productores y vendedores del producto.

Cada productor se distinguirá en relación a los niveles de composición del Expeller, que puede variar en Materia Grasa, Proteínas, Energía Metabólica, Lisina, Metionina, Humedad y lo más importante en su Actividad Ureásica.

Condiciones de Demanda

La demanda es tanto de índole Nacional como Internacional.

El consumidor nacional que se interesa en la adquisición del Expeller de Soja es para cría de animales porcinos y avícolas principalmente.

A nivel Internacional podemos nombrar principalmente a Estados Unidos, Brasil, India, China, Paraguay y la Unión Europea.

Condiciones de Factores

Mano de Obra Argentina que cuenta con poca especialización y con un salario estipulado por las leyes de trabajo vigentes en la república.

La soja es la materia prima que se utiliza y no es un insumo de difícil alcance económico ni geográfico ya que se siembra en muchas partes del país.

Industrias relacionadas y de apoyo

Los fabricantes más importantes de máquinas extrusoras de soja en Argentina son Global Extent y NutriKing.

Rol del gobierno y casualidad

Tanto el gobierno como la casualidad van a estar siempre.

Análisis F.O.D.A. del sector agroindustrial

Es una matriz que se utiliza para recopilar las variables controlables (debilidades y fortaleza) y las no controlables (amenazas y oportunidades), para de esta manera poder tomar decisiones acordes con los objetivos específicos de cada caso.

Refiriéndonos al sector agroindustrial, detallamos a continuación:

Fortalezas:

- La cantidad de tierras que existen para producir la materia prima soja.
- La buena fertilidad de los suelos.
- La producción del Expeller demanda poca mano de obra.
- Los costos de producción son relativamente bajos.

Oportunidades:

- La gran demanda por parte de países extranjeros.
- Actuales alianzas de Argentina con China.
- Bajos costos en el transporte ferroviario.

Debilidades:

- Existe una alta tasa impositiva por lo cual el margen de ganancias de los productores es cada vez menor.
- Altos costos de logística y transporte.
- Constante intervención estatal.
- Volatilidad de los precios de los commodities.
- Poca explotación del servicio de transporte ferroviario.

Amenazas:

- La gran producción de Expeller por parte de otros países.
- La constante erosión del suelo.

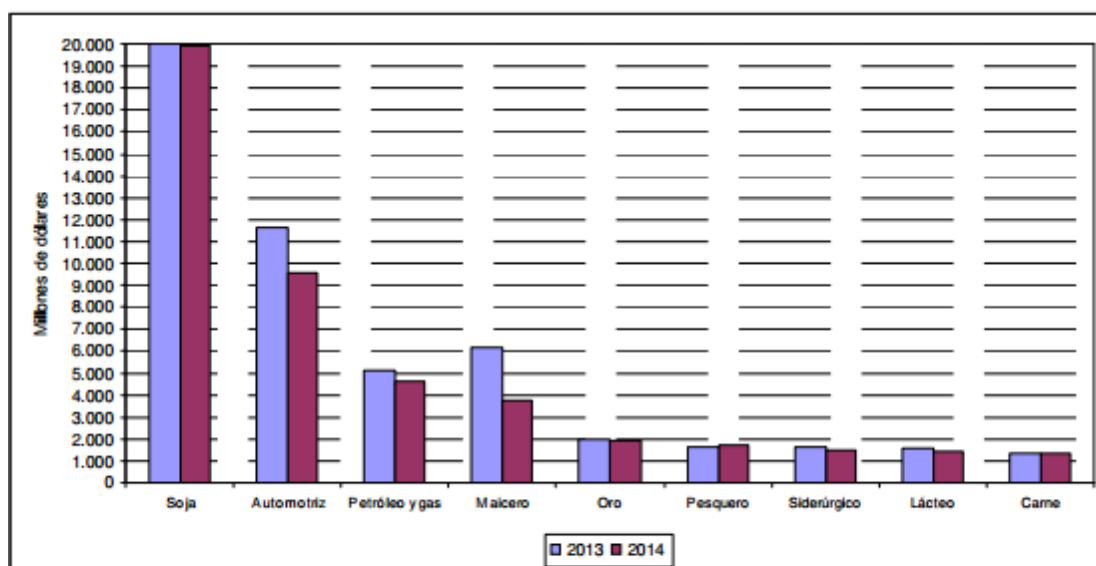
Evaluación de la situación del sector en lo que hace a las perspectivas del mercado y del crecimiento a mediano o corto plazo

Evolución año 2014

En el año 2014 los complejos exportadores representaron el 81,2% del total de las exportaciones. Los complejos exportadores de mayor relevancia fueron: Soja (harinas, porotos, aceites, "pellets") Automotriz (vehículos, automóviles y autopartes). Le siguieron en importancia el Petróleo y gas (petróleo crudo, aceites de petróleo y gas), Maicero (granos, harinas, aceites), Oro (mineral de oro en bruto semielaborado), Pesquero (crustáceos y moluscos, pescados), Siderúrgico (tubos y accesorios, chapas), Lácteo (leche en polvo, quesos), Carne (carnes, carne en conservas).

Los nueve complejos mencionados concentraron el 63,5% de las exportaciones totales en el año 2014.

Principales complejos exportadores por valor exportado. Años 2013- 2014.¹⁹



Evolución de primer semestre 2015

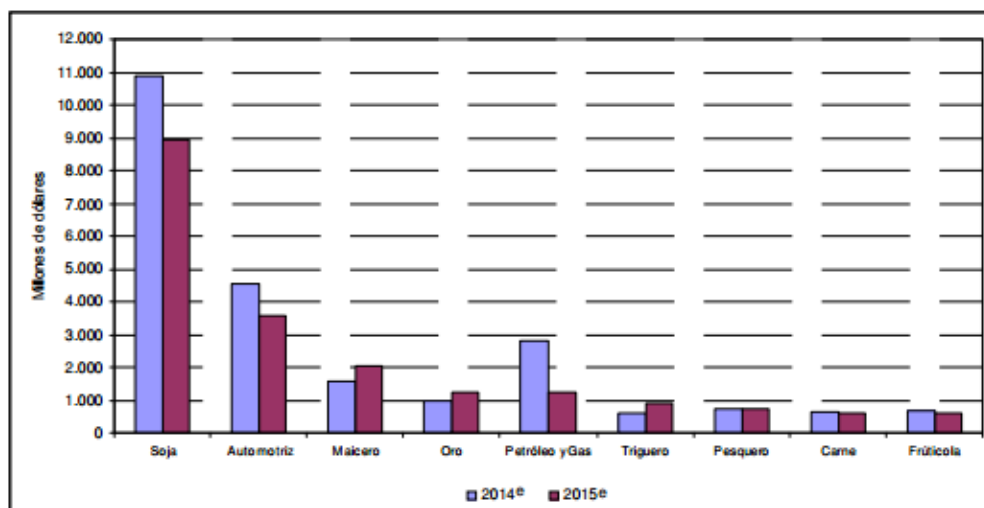
En el primer semestre del año 2015 los complejos exportadores representaron el 82,5% del total de las exportaciones. Los complejos exportadores de mayor relevancia fueron: Soja (porotos, aceites, pellets, y harinas) Automotriz (vehículos, automóviles y autopartes). Le siguieron en importancia el Maicero (granos y harinas), Oro (mineral de oro en bruto semielaborado y en polvo), Petróleo y gas (petróleo crudo, gas y aceites de petróleo), Triguero (granos, harinas y pellets) Pesquero (mariscos y pescados), Carne (carnes y carnes en conserva), Frutícola (frutas frescas). Los nueve complejos

¹⁹ PÁGINA WEB: Indec, Informe de Prensa 2014

mencionados concentraron el 65,8% de las exportaciones totales del primer semestre en el año 2015.

Principales complejos exportadores por valor exportado.

Primer semestre 2014- 2015.²⁰



Principales Socios Comerciales de China en 2014 (en U\$S millones)²¹

Pais (Región)	Total	Part. %	Export. (FOB)	Part. %	Import. (CIF)	Part. %
Total del Mundo	4.303.037		2.342.747		1.960.290	
UE (28)	616.267	14,3%	371.912	15,9%	244.356	12,5%
Estados Unidos	555.118	12,9%	396.082	16,9%	159.036	8,1%
ASEAN (*)	480.393	11,2%	272.071	11,6%	208.322	10,6%
Hong Kong	376.094	8,7%	363.191	15,5%	12.903	0,7%
Japón	312.438	7,3%	149.442	6,4%	162.997	8,3%
Corea del Sur	290.492	6,8%	100.340	4,3%	190.152	9,7%
América Latina	263.461	6,1%	136.235	5,8%	127.227	6,5%
África	221.883	5,2%	106.147	4,5%	115.737	5,9%
Prov. Taiwán	198.314	4,6%	46.285	2,0%	152.030	7,8%
Australia	136.905	3,2%	39.154	1,7%	97.751	5,0%
Rusia	95.285	2,2%	53.678	2,3%	41.607	2,1%
Arabia Saudita	69.107	1,6%	20.582	0,9%	48.524	2,5%

²⁰ PÁGINA WEB: Indec, Informe de Prensa 2015

²¹ PÁGINA WEB: Informe sobre el comercio entre China y Argentina

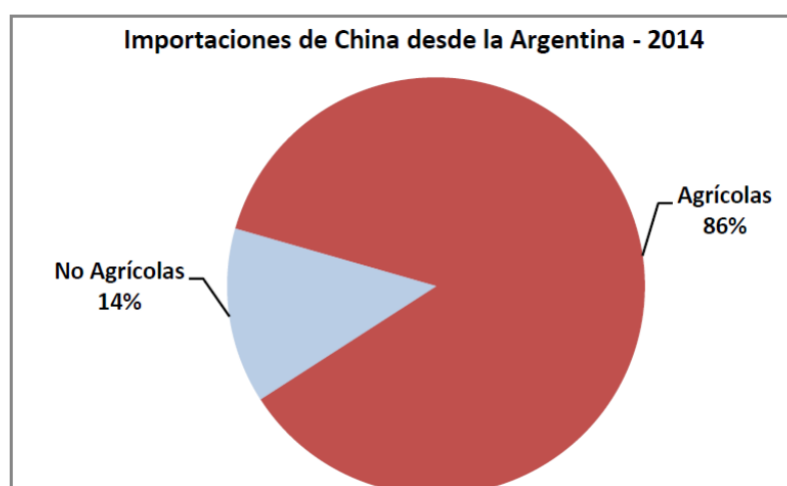
Exportaciones de Argentina a China



Comercio entre Argentina y China

- En 2014 el comercio entre Argentina y China alcanzó los U\$S 12.931 millones, un 12,8% inferior al registrado en 2013.
- China redujo sus compras a Argentina en un 13,8% y sus ventas en un 12,2% en comparación al año 2013, totalizando las importaciones U\$S 5.247 millones y las exportaciones U\$S 7.683 millones.
- China mantiene un superávit en su balanza comercial con Argentina, totalizando U\$S 2.436 millones.

Componente Agrícola en el Comercio Bilateral con Argentina²²



²² Informe de Minagri sobre el comercio de Argentina con China

Datos de los principales competidores regionales

SOJACOR²³

Nombre completo de la empresa: SOJACOR

Forma en que se realizó el contacto: Página Web, Correo Electrónico

E-Mail: info@sojacor.com.ar

Actividad de la empresa: productora y comercializadora

Producto/s fabricados: aceite crudo de soja, harinas micronizadas de soja y expeller de soja

Descripción de la actividad en el Comercio Exterior: no

OLEAGINOSA OLAVARRÍA²⁴

Nombre completo de la empresa: Oleaginosa Olavarría

Forma en que se realizó el contacto: Página Web, Correo Electrónico

E-Mail: info@oleaginosadolavarría.com.ar

Actividad de la empresa: productora y comercializadora

Producto/s fabricados: alimentos balanceados, subproductos (pellets de soja y expeller de soja) y aceite crudo de soja

Descripción de la actividad en el Comercio Exterior: no

CARGILL²⁵

Nombre completo de la empresa: CARGILL

Forma en que se realizó el contacto: Página Web

Actividad de la empresa: comercializadora, productora y revendedora.

Producto/s fabricados: granos, harinas, malta, acopios y aceites. Agroquímicos y fertilizantes (genéricos y productos diferenciales), subproductos (pellet soja hipro, pellet soja lowpro, pellet de girasol y otros) programa semillas (maíz alto valor, maíz flint, colza, cebada trigo de calidad, girasol alto oleico y gasoil (red de distribución)

²³ PÁGINA WEB: <http://www.sojacor.com.ar>, visitado el día 16/11/2015

²⁴ PÁGINA WEB: <http://www.pantolini.com>, visitado el día 16/11/2015

²⁵ PÁGINA WEB: <http://www.cargill.com.ar>, visitado el día 16/11/2015

Descripción de la actividad en el Comercio Exterior: si, es una empresa altamente internacionalizada ya que realiza tanto exportaciones como importaciones.

Países con los que comercializa: Comercializa con 68 países. Exportan el 90% de su producción, siendo los principales países de destino China, España, Perú, Egipto, Holanda, India, Corea, Chile y Malasia.

Aduanas en Argentina: Puerto San Martín, Punta Alvear, Complejo V.G.G., Puerto Diamante

Atención al cliente: Poseen oficinas en más de 50 localidades de Argentina, a través de plantas procesadoras, puertos, acopios y centros operativos.

Trayectoria en internacionalización: Hace más de 20 años es la principal empresa agroexportadora.

Expansión del mercado global

Todos los tipos de empresas, grandes y pequeñas, pueden realizar la expansión global de los mercados a través de la inversión extranjera directa o de contratos de administración y lo hacen a un ritmo creciente.

La clave para decidir invertir en el extranjero es la existencia de ventajas específicas que superan las desventajas y el riesgo de operar tan lejos de casa. Ya que la inversión extranjera directa a menudo requiere un capital importante y la capacidad de una empresa de absorber el riesgo, los participantes más visibles del área son las grandes corporaciones multinacionales. Estas compañías invierten para entrar en mercados o para asegurar fuentes de aprovisionamiento.²⁶

Inversión extranjera directa (IED)

La IED representa un componente del flujo de la inversión internacional. El otro componente es la inversión de portafolios, que es la adquisición de acciones y bonos en el plano internacional; ésta es importante para la comunidad financiera internacional.

Las IED tuvieron un crecimiento tremendo. Entre los inversionistas globales, las empresas estadounidenses son las participantes más importantes debido a inversiones significativas en el mundo desarrollado y en algunos países en desarrollo. También empresas de otros países realizaron una actividad importante de IED, muchas de las cuales decidieron invertir en Estados Unidos.²⁷

²⁶ Michael, Czinkota. Marketing Internacional. Cengage Learning Latin America, 2008. Capítulo 13

²⁷ Ibidem Cap. 13

Motivos para la IED

El autor, Michael Czinkota, cita tres causas importantes para el incremento de la IED, los determinantes principales (factores de marketing), la demanda derivada y los incentivos gubernamentales.²⁸

Determinantes principales para la IED

A- FACTORES DE MARKETING

- 1) Tamaño de mercado
- 2) Crecimiento del mercado
- 3) Deseo de mantener la participación de mercado
- 4) Deseo de avanzar las exportaciones de la casa matriz
- 5) Necesidad de mantener estrecho contacto con el cliente
- 6) Insatisfacción con los arreglos de mercado existentes
- 7) Base de exportaciones

B- RESTRICCIONES COMERCIALES

- 1) Barreras al comercio
- 2) Preferencia de los clientes locales de productos locales

C- FACTORES DE COSTO

- 1) Deseo de estar cerca de la fuente de aprovisionamiento
- 2) Disponibilidad de mano de obra
- 3) Disponibilidad de materias primas
- 4) Disponibilidad de capital/tecnología
- 5) Menores costos de mano de obra

²⁸ Ibidem Cap. 13

- 6) Menores costos de producción distintos a mano de obra
- 7) Menores costos de transportación
- 8) Incentivos financieros (y otros) del gobierno
- 9) Niveles de costos más favorables

D- CLIMA PARA LAS INVERSIONES

- 1) Actitud general hacia la inversión extranjera
- 2) Estabilidad política
- 3) Limitaciones a la propiedad
- 4) Reglamentos de cambio de divisas
- 5) Estabilidad del intercambio extranjero
- 6) Estructura de impuestos
- 7) Familiaridad con el país

E- GENERAL

- 1) Mayores utilidades esperadas

Factores de marketing

Las consideraciones de marketing y deseo corporativo de crecimiento son causas importantes del incremento de la IED. Las demandas competitivas de hoy requieren que las compañías operen de manera simultánea en la “tríada” de Estados Unidos, Europa Occidental y Japón, así como en la mayoría de los demás mercados del mundo. Mediante tal expansión, la corporación también gana ventajas de propiedad consistentes en conocimientos e influencia política.

Otro incentivo es que la IED le permite a las corporaciones salvar las barreras actuales al comercio y operar en el exterior como una empresa doméstica no afectada por derechos, aranceles y otras restricciones a las importaciones.

Un incentivo más es el factor de costos, por el cual las corporaciones intentan obtener recursos de bajo costo y asegurar sus fuentes de aprovisionamiento.

Las corporaciones buscarán invertir en aquellas áreas geográficas donde su inversión está más protegida y tiene la mejor oportunidad de florecer.

Las compañías fueron catalogadas como buscadoras de recursos, de mercados y de eficiencias:²⁹

- 1- **BUSCADORAS DE RECURSOS:** Buscan recursos naturales o humanos. Los recursos naturales se basan en ventajas minerales, agrícolas u oceanográficas y resultan en que las empresas se ubiquen en áreas donde estos recursos están disponibles. Es probable que las compañías que buscan capital humano basen su ubicación en la disponibilidad de mano de obra de bajo costo que iguale sus necesidades en términos de resultados de calidad.
- 2- **BUSCADORAS DE MERCADOS:** Son las corporaciones que en primer término buscan oportunidades de entrar y expandirse dentro de los mercados.
- 3- **BUSCADORAS DE EFICIENCIA:** Intentan obtener las fuentes de producción más económicas.

Demanda derivada

Una segunda causa importante para el incremento de la IED es el resultado de la demanda derivada, donde la demanda extranjera proviene del movimiento al exterior generada por los clientes establecidos.

Las grandes corporaciones multinacionales, con frecuencia, alientan a sus proveedores a que los sigan y continúen aprovisionándolos desde una ubicación extranjera, pero a menudo, los proveedores invierten en el extranjero por el temor de que sus clientes podrían encontrar buenas fuentes en el exterior y, por tanto, empiecen a importar los productos o servicios que en la actualidad ellos les surten. Por lo que, muchas empresas invierten en ultramar con el fin de frenar tal desarrollo potencialmente peligroso.³⁰

Incentivos gubernamentales

Una tercera causa importante para el incremento de la IED es que los gobiernos están bajo presión creciente de proporcionar empleos para sus ciudadanos. Con el tiempo, muchos llegaron a reconocer que la IED puede servir como un medio importante para incrementar el empleo y los ingresos, por lo que cada vez más, los gobiernos estatales y locales participan en actividades de promoción de las inversiones.³¹

²⁹ Ibidem Cap. 13

³⁰ Ibidem Cap. 13

³¹ IBIDEM Capítulo 13

Los incentivos del gobierno son en esencia de tres tipos: fiscales, financieros y no financieros

- ✓ FISCALES. Son medidas de impuestos específicas diseñadas para servir como atractivo para el inversionista extranjero.
- ✓ FINANCIEROS. Ofrecen financiamiento especial para el inversionista al proporcionarle terrenos o edificios, préstamos, garantías de préstamos o subsidios de sueldos.
- ✓ NO FINANCIEROS. Pueden ser compras gubernamentales garantizadas, protección especial contra la competencia a través de aranceles, cuotas de importación y requerimientos de contenido local, e inversiones en instalaciones de infraestructura.

Una perspectiva sobre los inversionistas extranjeros directos

Todos los inversionistas extranjeros directos, y en particular las corporaciones multinacionales son contemplados con una mezcla de temor y consternación.

- Gobiernos e individuos los alaban por traer capital, actividad económica y empleo, y los inversionistas son vistos como transferidores clave de tecnología y habilidades administrativas, a través de las cuales se fortalece la competencia, la elección de mercados y la competitividad.
- Puntos de vista negativos. Son acusados de realmente drenar recursos de los países anfitriones al contratar a los mejores y los más brillantes, causando así una fuga de cerebros. Al recaudar dinero local, las multinacionales son vistas como que llevan al debilitamiento a mercados de capital más pequeños. Al traer tecnología extranjera, son contempladas como que desalientan al desarrollo de tecnología local o como que quizá transfieren sólo conocimientos pasados de moda. Al incrementar la competencia son declaradas enemigas de las empresas domésticas. Y, por supuesto, su tamaño mismo, que en ocasiones excede los activos financieros que el gobierno controla, vuelve sospechosos a los inversionistas extranjeros.

A la luz del deseo de IED y el temor por la misma, se ha publicado una gran variedad de guías para el comportamiento corporativo en el exterior por organizaciones como las Naciones Unidas, la Organización para la Cooperación para el Desarrollo Económico y la Organización Internacional del Trabajo. Estas recomendaciones atienden el comportamiento de los inversionistas extranjeros en áreas como prácticas de

contratación, protección del consumidor y medio ambiente, actividad política y derechos humanos.³²

Tipos de propiedad

Al realizar su IED, una corporación tiene una amplia variedad de elecciones de propiedad, desde el 100%, a un interés minoritario. En ciertos casos, las empresas parecen seleccionar estructuras de propiedad extranjeras específicas basadas en su experiencia con estructuras similares en el pasado.³³

Propiedad plena

Para muchas compañías la decisión de IED, al menos al comienzo, es considerada en el contexto de propiedad total. En ocasiones, esto es el resultado de consideraciones etnocéntricas, basados en la creencia de que ninguna entidad externa debe tener un impacto en la administración de la corporación. En otras ocasiones, es una cuestión de principios.

La presión de los gobiernos anfitriones, la inestabilidad general del mercado también puede servir como un elemento disuasivo a la propiedad plena de la IED.

Inversiones conjuntas

Las inversiones conjuntas son una colaboración de dos o más organizaciones por un periodo más que transitorio. En esta colaboración, los socios participantes comparten activos, riesgos y utilidades. Las contribuciones pueden ser fondos, tecnología, conocimientos, organizaciones de ventas o planta y equipo.

- ☑ VENTAJAS. Los dos motivos principales para realizar IED en la forma de inversiones conjuntas son gubernamentales y comerciales. Los gobiernos a menudo presionan a las empresas para formar o aceptar inversiones conjuntas, o renunciar a su participación en el mercado local. Esas restricciones son diseñadas para reducir el grado de control que las compañías extranjeras pueden ejercer sobre las operaciones locales. Otro motivo puede ser la orientación económica de los gobiernos y el requerimiento resultante para la colaboración en la inversión conjunta, las cuales pueden ayudar a superar restricciones actuales de acceso al mercado y abrir o mantener oportunidades de mercado que de otra

³² IBIDEM Capítulo 13

³³ IBIDEM Capítulo 13

forma no estarían disponibles. De igual importancia para la formulación de inversiones conjuntas son las consideraciones comerciales, si una corporación puede identificar un socio individual, las inversiones conjuntas pueden presentar el vehículo más viable para la expansión internacional. Las inversiones conjuntas son valiosas cuando el agrupamiento de recursos aporta un mejor resultado para cada socio que si cada uno intenta realizar sus actividades individualmente, también facilitan mejores relaciones con las organizaciones locales.

- ☒ **DESVENTAJAS.** Áreas problema en las inversiones conjunta, como en todas las sociedades, incluyen la implementación del concepto y el mantenimiento de la relación. La legislación sobre inversiones conjuntas y sus reglamentaciones correspondientes a menudo están sujetas a interpretaciones y arbitrariedades sustanciales. Con frecuencia, se permiten diferentes niveles de control, dependiendo del tipo de producto y el destino de embarque. Algunos problemas importantes también pueden surgir al asegurar el mantenimiento de la relación de inversión conjunta. Los motivos por lo común se relacionan con conflictos de interés, problemas con la revelación de información sensible y desacuerdos sobre cómo se distribuirán las utilidades; casi siempre éstos son el resultado de la falta de comunicación antes, durante y después de la formación de la inversión.

Alianzas estratégicas

Una forma especial de inversiones conjuntas consiste en alianzas o sociedades estratégicas que son acuerdos informales o formales entre dos o más compañías con un objetivo común de negocios.

En esencia, las alianzas estratégicas son redes de compañías que colaboran en el logro de un proyecto u objetivo determinado. Las alianzas pueden tomar formas que van desde cooperación de información en el desarrollo del mercado hasta la propiedad conjunta de operaciones mundiales.

Existen muchos motivos para el crecimiento de tales alianzas. El desarrollo del mercado es un enfoque común, penetrar en mercados extranjeros es un objetivo primario de muchas compañías.

Las alianzas más exitosas son aquellas que igualan las fuerzas complementarias de los socios para satisfacer un objetivo conjunto. A la luz de la creciente competencia internacional y el costo en incremento de la innovación en la tecnología, es probable que las alianzas estratégicas sigan creciendo en lo futuro.

- **REQUISITOS.** El primer requisito al formar una inversión conjunta es encontrar el socio indicado. Los socios deben tener un campo común de orientación y metas, poseer culturas organizacionales relativamente similares y deben aportar beneficios

complementarios y relevantes al proyecto. La inversión no tendría sentido si la experiencia de ambos socios es en la misma área. Segundo, es necesario tener gran cuidado al negociar el acuerdo de inversión conjunta, deben tener disposiciones extensas para contingencias. Cuestiones como la acumulación y distribución de utilidades y la orientación de mercado deben ser atendidas en el contrato inicial. Los acuerdos deben cubrir temas como las condiciones de terminación, disposición de activos y obligaciones, protección de información confidencial y de las propiedades, derechos sobre territorios de ventas y obligaciones con los clientes. Las inversiones conjuntas operan en entornos de negocios dinámicos y, por lo tanto, deben ser capaces de ajustarse a condiciones de mercado cambiantes. El acuerdo debe contener provisiones para el cambio en el concepto original para que el negocio pueda crecer y florecer.³⁴

Consortios gubernamentales

Una forma de cooperación se da a nivel industria y es típico que se caracterice por el apoyo gubernamental y hasta los subsidios. Por lo común, es el reflejo de costos en escalada y una meta gubernamental de desarrollar o mantener un liderazgo global en un sector particular.

Para combatir los altos costos y los riesgos de investigación y desarrollo, han aparecido los consorcios de investigación en Estados Unidos, Europa y Japón.

Acuerdos contractuales

Una última forma importante de participación de mercado internacional son los acuerdos contractuales. Las empresas encontraron en este método una alternativa o complemento útil para otras opciones internacionales, ya que permite el uso internacional de recursos corporativos y también pueden ser una respuesta aceptable a las restricciones de propiedad gubernamentales.

Tal acuerdo puede enfocarse en el marketing cruzado, donde las partes contratantes realizan actividades complementarias.

Las empresas también desarrollan acuerdos para contratar la manufactura cada vez más, lo que permite a la corporación separar la producción física de bienes de las etapas de investigación, desarrollo y marketing, en particular si estas últimas son las competencias centrales de la empresa.

³⁴ Ibidem Cap. 13

Contrato administrativo

En un contrato administrativo, el proveedor reúne el paquete de habilidades que proporcionarán un servicio integrado al cliente sin incurrir en el riesgo y beneficio de la propiedad. Los contratos administrativos pueden ser usados por el mercadólogo internacional de diversas formas. Cuando una participación de capital en la forma de propiedad total, o una inversión conjunta no es posible, o debe ser abandonada, un contrato administrativo puede servir para mantener la participación en el negocio.

Cuando existe falta de experiencia en un proyecto particular, los contratos administrativos pueden ser una herramienta muy valiosa para ayudar a salvar barreras a las actividades del marketing internacional.

Un contrato como éste y la fe del prestador pueden ser cruciales para obtener apoyo financiero para un proyecto, en particular en sus primeras etapas de planeación. Una forma especializada del contrato de administración es la operación de seguridad, el acuerdo permite que un cliente adquiera un sistema operativo completo conjunto con la inversión de habilidades suficientes para poder dar un mantenimiento no asistido y operación del sistema una vez terminado. Un acuerdo de paquete permite la acumulación de la responsabilidad en una mano y facilita enormemente la negociación y requerimientos de supervisión y los subsecuentes problemas de responsabilidad para el cliente.

- ✓ BENEFICIOS PARA EL CLIENTE. Pueden proporcionar habilidades organizacionales que no están disponibles a nivel local, experiencia disponible de inmediato, más que construida y asistencia administrativa en la forma de servicios de soporte que sería difícil y costoso duplicar al nivel local.
- ✓ DESVENTAJAS PARA EL CLIENTE. Riesgos de dependencia excesiva y la pérdida de control.
- ✓ BENEFICIOS PARA EL PROVEEDOR. El riesgo de participar en una aventura internacional se reduce sustancialmente, porque no se involucra ningún capital de inversión. Al mismo tiempo, puede ejercerse una cantidad importante de control operacional.
- ✓ DESVENTAJAS PARA EL PROVEEDOR. Los efectos de la pérdida o terminación de un contrato y los resultantes problemas de personal y una cotización presentada sin una percepción detallada de los gastos reales.³⁵

³⁵ Ibidem. Cap. 13

CAPÍTULO III

Etapas internacionales: Licencias y Franquicias

Para muchas compañías, la internacionalización es un proceso gradual. Sin embargo en mercados pequeños las compañías pueden nacer globales, fundadas para el propósito explícito de comerciar en el extranjero debido a la reconocida importancia del MKT Internacional y porque la economía doméstica puede ser demasiado pequeña para sustentar sus actividades. Parece que en algunos países, más de una tercera parte de las empresas exportadoras comenzaron sus actividades exportadoras dentro de los dos primeros años de su establecimiento. Tales **exportadores natos** pueden tener un papel importante a desempeñar en la participación comercial internacional de una economía.

En la mayoría de los casos de hoy, las compañías empiezan sus operaciones en el mercado doméstico. Desde su ubicación en casa, se extienden de manera gradual y con el tiempo, algunas de ellas se interesan en el mercado internacional. El desarrollo de este interés por lo común parece presentarse en varias etapas. En un principio una amplia mayoría de las empresas no están interesadas en el mercado internacional. Con frecuencia, la gerencia ni siquiera surtirá un pedido de exportación no solicitado si lo reciben. Si los pedidos no solicitados u otros estímulos de mercado internacional siguen llegando con el tiempo entonces, la organización puede volverse en un **exportador parcialmente interesado**. Así, la administración, empezará a surtir pedidos de exportación no solicitados. En la siguiente etapa, la organización empieza a explorar los mercados internacionales de manera gradual y la dirección está dispuesta a considerar la posibilidad de exportar. Después de esta **etapa exploratoria**, la empresa se convierte en un **exportador experimental**.

En la siguiente etapa, organización evalúa el impacto que la exportación ha tenido en sus actividades generales. La etapa final de este proceso es la **adaptación a las exportaciones**. En este caso, la empresa es un exportador experimentado a un país en particular y ajusta sus actividades a tasas de cambio, aranceles y otras variables cambiantes. Con frecuencia, este nivel de adaptación se alcanza una vez que las transacciones de exportación incluyen 15 % del volumen de ventas.

Existen diversos problemas, en distintas etapas. Las empresas en la etapa de percepción de exportación se preocupan en mayor grado por cuestiones operacionales como el flujo de información y la mecánica de realizar transacciones de negocios

internacionales. Comprenden que necesitan una nueva serie de conocimiento y experiencia y que deben tratar de obtenerla.³⁶

Licencias y franquicias³⁷

Una compañía pequeña puede elegir usar sus licencias para beneficiarse de un concepto de negocios extranjero o extenderse sin mucha inversión de capital. Una corporación multinacional puede usar la misma estrategia para entrar rápido a mercados extranjeros para aprovechar nuevas condiciones y limitar algunas oportunidades para sus competidores. Es importante reconocer las licencias y las franquicias como oportunidades adicionales para la expansión en el mercado.³⁸

Licencias³⁹

Bajo un contrato de licencia, una empresa (**la licenciante**), permite a otra usar su propiedad intelectual a cambio de una compensación designada como regalía. La propiedad puede incluir patentes, marcas registradas, derechos registrados, tecnología, conocimientos técnicos o habilidades específicas del MKT.

Evaluación de las licencias: puede servir como una etapa en la internacionalización de la empresa al proporcionar un medio por el cual se pueden probar mercados extranjeros sin una participación importante de capital o tiempo administrativo. De igual modo, el otorgamiento de licencias puede ser usado como una estrategia para adelantarse en un mercado antes del ingreso de la competencia.

No obstante el otorgamiento de licencias estuvo sujeto a críticas de organizaciones como UNCTAD. Se sostuvo que el otorgamiento de licencias proporciona un mecanismo mediante el cual la tecnología antigua es capitalizada por corporaciones multinacional de países industrializados. Sin embargo, los licenciarios a menudo requieren técnicas o maquinarias que requieren mucha mano de obra. Por ejemplo para producir Guinness Stout en Nigeria, la Guinness Brewery importó equipo bajo licencia que había sido usado en Irlanda a principios del siglo xx. Aunque este equipo era obsoleto, según estándares occidentales, tenía una vida económica adicional en Nigeria porque presentaba un buen ajuste a las necesidades del país.

Las licencias ofrecen a una entidad extranjera la oportunidad de ingreso inmediato al mercado con un concepto probado. Por lo tanto, reduce el riesgo de fracasos en IYD, el costo de diseñar alrededor de las patentes del licenciante o el temor de los litigios por violaciones de patentes.

El otorgamiento de licencias no deja de tener desventajas. En mayor grado, pueden dejar las funciones de MKT Internacional al licenciario. Como resultado, el

³⁶ Ibidem. Cap. 8

³⁷ Ibidem Cap. 7

³⁸ Ibidem Cap. 13

³⁹ Ibidem Cap. 7

licenciante puede no adquirir suficiente experiencia en MKT Internacional para prepararse para una posterior penetración de mercados mundial.

Aspectos principales al negociar contratos de licencia.

- Los derechos transmitidos: son derechos de producto /o de patente. Definir su ámbito incluye especificar la tecnología, conocimientos o capacitación a incluir, el formato y las garantías.
- Los problemas de compensación: los costos que el otorgante de la licencia quiere cubrir son **costos de transferencia, costos de IYD y costos de oportunidad.**
- El cumplimiento del licenciatario: debe ser estipulados en el contrato.
- La duración, terminación y supervivencia: los derechos deben ser especificados.

Licencias de marcas registradas

Para compañías que pueden comercializar sus nombres y caracteres, las licencias de marcas registradas se han convertidos en una fuente sustancial de ingresos mundiales. Los nombres o logotipos de diseñadores, personajes literarios, de equipos deportivos y estrellas del cine, aparecen en mercancía como ropa, juegos, alimentos y bebidas, regalos y novedades, juguetes y decorados para el hogar.

Franquicias⁴⁰

En las franquicias, una casa matriz (**la franquiciante**) otorga a otra entidad independiente (**la franquiciataria**), el derecho de hacer negocios de una manera específica. Este derecho puede tomar la forma de vender los productos del franquiciante o usar su nombre, producción, preparación y técnicas de MKT o su enfoque de negocios. Las formas más importantes de franquicias son **los sistemas fabricante-minorista** (distribuidores de automóviles), **fabricante-mayorista** (compañías de gaseosas) y **empresas de servicios-minorista** (como los expendios de alojamiento y comida rápidas). Pódeos distinguir entre franquicias producto/comercial en donde el énfasis principal está en el producto o artículo por vender y las franquicias con formato de negocios, donde el enfoque está en el forma de hacer negocios.

Los motivos típicos para la expansión internacional de los sistemas de franquicias son el potencial del mercado, ganancias financieras y mercados domésticos saturados. Desde la perspectiva del franquiciatario, la franquicia es benéfica porque reduce el riesgo al aplicar un concepto ya probado.

Algunos problemas son la necesidad de un alto grado de estandarización. Sin esa estandarización, se pierden muchos de los beneficios del conocimiento transferido. Por lo común, tal estandarización incluirá el uso de un nombre común del negocio,

⁴⁰ Ibidem Cap. 7

distribución similar y procesos de producción y servicios similares. La estandarización no significa una uniformidad 100%. Algunos ajustes pueden ser necesarios en el producto final para tomar en cuenta las condiciones del mercado local.

La selección y capacitación de los franquiciatarios pueden presentar un problema clave. Muchos sistemas de franquicias han encontrado dificultades al expandirse demasiado rápido y otorgar franquicias a entidades no calificadas.

Para alentar un crecimiento mejor organizado y exitoso, muchas compañías acuden al **sistema de franquicias maestras**, en el cual los socios son seleccionados y reciben los derechos a un territorio grande que ellos a su vez pueden subfranquiciar. Como resultado de ellos, el franquiciante adquiere experiencia de mercado y un mecanismo de verificación efectivo para nuevas franquicias, sin incurrir en errores costosos.

Posible empresa importadora de Hong Kong

Hong Kong Forhation Company Limited

Oficina Corporativa

256 Hennessy Road

8525 - Hong Kong

E-mail: info@forhation.hk

Hong Kong Forhation CO es una empresa dedicada a la compra-venta de forrajes para animales.

Secuencia de exportación:

1- EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE ACEITEX

Se debería ampliar la capacidad de producción de Aceitex ya que la capacidad diaria de producción final de Expeller de soja es de 43,72 Toneladas y para concretar la totalidad que los dueños quieren enviar, que se trata aproximadamente de 1000 toneladas, se necesitan de alrededor de 30 días para producirla, disminuyendo la atención de su producción y venta en lo que refiere al mercado local.

2- IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO SELECCIONADO

3- INSCRIPCIÓN EN AFIP IMPORTADOR/EXPORTADOR

4- CONTACTAR LA POSIBLE EMPRESA COMPRADORA

5- ENVIAR LA OFERTA COTIZACIÓN

6- ENVIO DE LA FACTURA PROFORMA. CIERRE DE LA VENTA

- 7- CONTRATACIÓN DEL FREIHT FORWARDER, DESPACHANTE DE ADUANA Y RESERVA DEL DEPÓSITO FISCAL ADUANERO
- 8- OFICIALIZACIÓN DEL PERMISO DE EMBARQUE
- 9- CARGA DE LA MERCADERÍA EN EL CAMIÓN CON LOS DOCUMENTOS CORRESPONDIENTES CON DESTINO AL PUERTO DE ROSARIO
- 10- RECEPCIÓN DE LA MERCADERÍA EN DEPÓSITO FISCAL
- 11- INSPECCIÓN DE BODEGAS (HOLDS INSPECTION)
- 12- COBRO DEL 50% DEL PRECIO DE LA MERCADERÍA
- 12- DESCARGA DE LA MERCADERÍA Y CARGA EN EL BUQUE EN ROSARIO
- 13- EMISIÓN DEL B/L

Fechas de la secuencia de exportación

1/10/2015 Determinación de la cantidad para poder exportar. Volumen. Inscripción en el registro de importadores y exportadores.

10/10/2015 Envío de oferta cotización.

27/10/2015 Respuesta del cliente a la oferta cotización.

10/11/2015 Contratación del flete marítimo. Contratación del despachante de aduana. Reserva en depósito fiscal aduanero.

4/11/2015 confección Factura Proforma, Factura E de exportación, Permiso de embarque realizada por el despachante de aduana.

18/11/2015 Traslado de la mercadería a depósito fiscal en el Puerto de Rosario

21/11/2015 Verificación de la mercadería. Carga de la mercadería en el camión. Traslado de la fábrica al puerto. Verificación de la mercadería. Ingreso de la mercadería en depósito fiscal. Cobro del 50% del precio FOB.

22/11/2015 Carga al buque. Envío de la documentación correspondiente a la mercadería. Resto de la documentación enviada por DHL. Cobro del 50% FOB contra recepción de documentos.

Precio FOB

$$\text{PRECIO FOB} = \text{CP} + \text{CCvA} + \text{CF} + \text{CED} / 1 - (\text{CEI} + \text{CCI}) - \text{U} - \text{DE} + \text{R}$$

Donde:

Costo de producción: incluye todos los gastos relativos a la elaboración del producto hasta que éste se encuentra en stock y se divide en Costos Fijos (mantenimiento, servicios de la infraestructura física, etc.) y Costos Variables (materias primas, mano de obra, gastos generales de las distintas etapas de producción, etc).

Costos de administración y comercialización: se originan desde que el producto de encuentra en stock e incluyen, por ejemplo, las siguientes actividades: investigaciones y estudios de mercado, promoción de ventas, publicidad y distribución.

Costos financieros: tienen su origen en los intereses por prefinanciación y financiación de exportaciones.

Costos de exportación: aquí hay que distinguir entre Costos de Exportación Directos (gastos de etiquetas, rótulos, marcas, envases, embalajes, almacenaje, seguro y transporte interno hasta el puerto de salida, envíos de muestras, etc.) y Costos de Exportación Indirectos (gastos del despachante de aduana, gastos bancarios, gastos de despacho y puerto).

Utilidad: puede estar expresada en un porcentaje sobre las ventas o ser un monto fijo sumado al costo del producto.

Derechos de exportación: son un porcentaje sobre el valor FOB de la mercadería.

Reintegro: Es un mecanismo de promoción de exportaciones que aplica el estado. Significa la restitución total o parcial de los impuestos interiores pagados o por pagar durante la fabricación del producto a exportar. Están establecidos por posición arancelaria y se calculan como porcentaje sobre el valor FOB de la mercadería.⁴¹

⁴¹ Material de cátedra, Costos y Precios. Guía de primeros exportadores

Entonces:

CONCEPTO	PARCIAL USD	TOTAL USD
<i>I- COSTO DE PRODUCCIÓN</i>		
Gastos generales de fabricación	277696,34	
	TOTAL COSTO EN FABRICA	277696,34
<i>IV- COSTOS DE EXPORTACIÓN</i>		
Derecho de exportación (32%)	88862,83	
Honorarios despachante	200	
Gastos portuarios y bancarios	800	
Acarreo hasta depósito fiscal	10343,46	
	TOTAL COSTO DE EXPORTACION	99606,29
<u>TOTAL PRECIO FOB:</u>	-	<u>377302,63</u>
FLETE INTERNACIONAL	90.000	
SEGURO INTERNACIONAL	900	
<u>TOTAL PRECIO CIF:</u>		<u>468202,63</u>
COSTO DE MANUPULACION EN TERMINAL DESTINO	900	
FORMALIDADES ADUANERAS (impuestos, trámites)	2776,95	
TRANSPORTE INTERNO (inland)	6000	
RECEPCIÓN Y DESCARGA	700	
<u>TOTAL PRECIO DDP:</u>		<u>480579,58</u>

Precio DDP

USD 480579,58

Elegimos enviar una oferta cotización con el precio FOB. Con vencimiento a 30 días a partir de la fecha de su emisión.

La forma de pago es 50/50, donde 50% del precio FOB antes del embarque de la mercadería y el otro 50% del precio FOB con recepción de la mercadería y documentos. Dicho pago se realizará por medio de una Carta de crédito documentaria irrevocable y confirmada a la vista, en la cual se detalla la forma de pago requerida.

Optamos por este medio de pago ya que la confianza entre las partes es nula y al ser así, éste medio de pago nos pareció el más conveniente.

Para entender mejor la logística de esta operación, destacamos que la mercadería proveniente de Uranga, Santa Fe, se traslada en camión hacia el puerto de Rosario, Santa Fe, en dicho puerto va a ser descargada en depósito fiscal hasta corroborar que los

documentos correspondientes estén en forma adecuada y se paguen las formalidades aduaneras.

Luego la mercadería es cargada en las bodegas del buque granelero internacional, dirigiéndose al puerto de Hong Kong en China.

Una vez arribado el buque en Hong Kong, se procede a la descarga nuevamente en un depósito fiscal en donde van a ser verificados los documentos y realizadas las formalidades aduaneras correspondientes.

Terminado esto, la mercadería será cargada a un camión con destino a la fábrica de destino.

Conclusión

A modo de conclusión podemos discernir que la selección de la región a través del análisis que pudimos realizar, por medio de la utilización de herramientas de distintas disciplinas como la matriz FODA, los determinantes de Porter y demás métodos, herramientas adquiridas a lo largo de mi carrera, es de la existencia de una oportunidad muy redituable de negocios.

Investigamos el mercado chino, con sus entornos económico, financiero, comercial y también las condiciones de acceso. A su vez estudiamos el mercado argentino, desde la competencia existente interna hasta las estadísticas de las exportaciones a China.

Esas diversas investigaciones nos arrojaron como resultado que hoy día contamos, en nuestro país, con múltiples alianzas bilaterales con el gigante oriental y podemos sumar las facilidades con las que cuenta el puerto de Hong Kong, que son la de no poseer ningún tipo de arancel externo en referencia a nuestro producto.

No solo vemos las oportunidades de negocios a nivel económico, sino la de apertura de nuevos mercados para la empresa, ya que la demanda en la región de China es cada vez más creciente y a esto le sumamos que la calidad de nuestro producto es estable en cuanto a los contenidos nutricionales que deben contener.

Anexos I

Gráfico n° 1: Puertos de Argentina

Puerto	Cuerpo de agua	km en vía de navegación	Provincia	Longitud muelles (m)	Accesos	Observaciones
Campana	Paraná de las Palmas	97	Buenos Aires	116	vial	
Zárate	Paraná de las Palmas	108	Buenos Aires	52	vial	
Zárate, terminales privadas ³	Paraná de las Palmas	111	Buenos Aires	200	vial	
Ibicuy	Paraná	197	Entre Ríos	160	vial, ferroviario	
San Pedro	Paraná		Buenos Aires	216	vial, ferroviario	
Ramallo	Paraná	326	Buenos Aires	248	vial	
San Nicolás de los Arroyos	Paraná	343	Buenos Aires	537	vial, ferroviario	
Villa Constitución	Paraná	360	Santa Fe	240	vial, ferroviario	
Louis Dreyfus y Cia. SACEIF	Paraná	396	Santa Fe	142	vial, ferroviario	
Punta Alvear SA	Paraná	406,5	Santa Fe	225	vial, ferroviario	
Rosario	Paraná	420	Santa Fe	250 + 616	vial, ferroviario	
Rosario, Unidad N° 1	Paraná	420	Santa Fe	150	vial, ferroviario	
Rosario, Unidad N° 2	Paraná	420	Santa Fe		vial, ferroviario	
Rosario, Genaro García SA	Paraná	420	Santa Fe	138	vial, ferroviario	
Rosario, Unidad N° 3	Paraná	420	Santa Fe	230	vial, ferroviario	
Rosario, Unidad N° 4	Paraná	420	Santa Fe	200	vial, ferroviario	
Rosario, Unidad N° 5	Paraná	420	Santa Fe	257	vial, ferroviario	
Rosario, Guide SA	Paraná	420	Santa Fe	400	vial, ferroviario	
Rosario, Unidad N° 6	Paraná	420	Santa Fe	240	vial, ferroviario	

Rosario, Unidad N° 7	Paraná	420	Santa Fe	180	vial, ferroviario	
Complejo San Lorenzo – San Martín	Paraná	420	Santa Fe			
Vicentín SAIC	Paraná	442	Santa Fe	150	vial, ferroviario	
Terminal ACA, ex Junta Nacional de Grano	Paraná	446,2	Santa Fe	290	vial, ferroviario	
Refinería San Lorenzo	Paraná	446,8	Santa Fe		sólo fluvial	
La Plata Cereal SA	Paraná	448,5	Santa Fe	125 + 160	vial, ferroviario	
Toepfer SA	Paraná	449	Santa Fe	150	vial, ferroviario	
Puerto Lapacho	Paraná	449,3	Santa Fe		vial	pontón transbordador
IMSA (Nidera)	Paraná	451	Santa Fe	200	vial, ferroviario	
PASA (Petroquímica SA)	Paraná	453	Santa Fe	80		
Cargill SACI (Elevador El Quebracho)	Paraná	454,5	Santa Fe	130	vial, ferroviario	
Resinforetanol SA	Paraná	454,7	Santa Fe	55	vial	
Terminal SA 6	Paraná	455	Santa Fe	155	vial, ferroviario	
Terminal Minera Alumbreira Ltda.	Paraná	457	Santa Fe	166	vial, ferroviario	
Diamante	Paraná	533	Entre Ríos	150	vial	
Santa Fe	Paraná	533	Santa Fe	554 + 640	vial, ferroviario	sobre canal artificial a 10 km del río Paraná
Reconquista	Paraná	950	Santa Fe		vial	sobre la margen derecha del río San Jerónimo
Barranqueras	Paraná	1198	Chaco	800	vial, ferroviario	sobre la margen derecha del riacho Barranqueras

Corrientes	Paraná		Corrientes	384	vial, ferroviario	
Formosa	Paraguay		Formosa	383	vial, ferroviario	

Fuente: http://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Puertos_comerciales_en_Argentina

Anexos II

Documentos: Oferta Cotización

OFERTA DE COTIZACION:

ACEITEX S.A.

Tel/Fax: +543469427346

E-mail: info@aceitex.com.ar

**San Luis 209
Argentina**

Uranga – Santa Fe -

10-10-2015

Estimados señores de Hong Kong Forhation Company Limited:

Les escribo en representación de Aceitex S.A., firma exportadora de expeller de soja de la República Argentina.

Producto: Expeller de soja

Cantidad: 1000 tn

Precio: 377302,63 USD PRECIO FOB

Forma de pago: 50/50 Por Carta de crédito documentaria irrevocable y confirmado a la vista

Razón social: Aceitex S.A.

Domicilio legal: San Luis 209, Uranga (2105), Santa Fe, Argentina

CUIT: 30-71187003-9

Tel/Fax: +543469427346

Fecha probable de embarque: 22/11/2015

Puerto de origen: Rosario, Santa Fe, Argentina

Puerto de destino: Hong Kong, China

La validez de la Oferta Cotización es de 30 días posteriores a la fecha de emisión

Sin otro particular, saludo a Uds. atte.

Pablo Sanchez

Gerente de ventas Aceitex

Anexos III

Aceptación de la Oferta Cotización:

ACEPTACION DE LA COTIZACION			
Declaro y acepto que los precios y condiciones aquí descritas son satisfactorias. Igualmente acepto que el plazo de entrega será efectivo a partir de la fecha en que se haya estipulado previamente. Solicito y autorizo a Pablo Sanchez para que proceda según esta oferta. El pago se realizará según lo acordado.			
Nombre:	Firma:	Cédula:	Fecha: 27-10-2015

Anexos IV

Factura Proforma:

ACEITEX S.A.

Tel/Fax: +543469427346

San Luis 209
Argentina

Uranga – Santa Fe -

FACTURA PRO-FORMA

<u>FROM</u>	<u>TO</u>
<p><u>Empresa:</u> Aceitex S.A. <u>Dirección:</u> San Luis 209 Uranga, Santa Fe, Argentina <u>Tel:</u> +543469427346 <u>Fax:</u> +543469427346 <u>E-mail:</u> mielesentrerrianas@interya.net.ar</p> <p><u>CUIT:</u> 30-71187003-9 <u>Inicio de actividades:</u> Octubre 2012 <u>Ing. Brutos:</u> 30-71187003-9</p>	<p><u>Empresa:</u> Hong Kong Forhation Company Limited <u>Dirección:</u> 256 Hennessy Road 8525 HongKong <u>E-mail:</u> info@forhation.hk</p> <p><u>CUIT:</u> 40-4498736-0</p>

Producto: Expeller de Soja
Código de Producto : 2304.00.90.200
Cantidad: 1000 toneladas
Validez oferta: 15 días
Precio: U\$S <u>377302,63</u>
Condiciones: 50/50 Pago a través de Carta de crédito documentaria irrevocable y confirmado a la vista
Documentos: Factura comercial.
Vendedor: Aceitex S.A.
Puerto de emabrque: Terminal Puerto Rosario
Fecha de embarque: 22-11-2015
Puerto de destino: Hong Kong
La validez de la factura proforma es de 30 días, desde la fecha de emisión.

Anexos V

Factura de Exportación:

<i>ACEITEX S.A.</i>		E	Factura-Operaciones de exportación	
		CUIT: 30-71187003-9 Ing. Brutos: 30-71187003-9 Inicio de actividades: Octubre 2012		
		Fecha	Día	Mes
			04	11
			2015	
Vendido a : Hong Kong Forhation Company Limited		Observaciones: 1000 tn de Expeller de Soja		
Dirección: 256 Hennessy Road 8525 - Hong Kong		Precio: FOB Hong Kong		
Condiciones de Pago: carta de crédito documentario irrevocable confirmada a la vista		Licencia de Importación:		
Orden Número: 0326		País de Origen: República Argentina		
Puerto de Embarque: Terminal Puerto Rosario		Puerto de Destino: China – Hong Kong		
Puerto de embarque: Rosario		Pesos en Kilos		Embarque Vía: Marítima
		Bruto 1000 tn	Neto 1000 tn	
Artículo	Cantidad	Descripción	Valor en U\$S	
			Unitario	Total
01	1000 tn	Expeller de Soja----- ----- Procedencia: Santa Fe Mercadería de origen y procedencia: República Argentina Flete y seguro a cargo del comprador 1 U\$S = 9.55		<u>377302,63</u>
Monto total: Son dólares estadounidenses: Trescientos setenta y siete mil trescientos dos con sesenta y tres-----				<u>377302,63</u>

Anexos VI

Ejemplo de SWIFT:

SWIFT / TELEX EJEMPLO DE CARTA DE CRÉDITO EXPORTACIÓN CONDICIONADO

CLASE CRÉDITO DOC. / FORM OF DOC. CREDIT *40 A : IRREVOCABLE

No. CRÉDITO DOCUMENT. / DOC CREDIT NUMBER *2

FECHA DE EMISIÓN / DATE OF ISSUE

NORMAS APLICABLES / APPLICABLE RULES *40 E : UCP LATEST VERSION

FECHA VENCIMIENTO Y LUGAR / EXPIRY DATE & PLACE

INSTITUCION ORDENANTE / APPLICANT BANK 51 A : UAREB

POR ORDEN DE / APPLICANT *50 : UAE IMPORT EXPORT CO. LTD.

CLIENTE BENEFICIARIO / BENEFICIARY *59 : PIEROBON S.A

DIVISA – IMPORTE / CURRENCY -AMOUNT *32 B : 160.550,46 US\$

IMPORTE MÁXIMO / MAXIMUM CREDIT AMOUNT *39 B : NOT EXCEEDING

DISPONIBLE CON / AVAILABLE WITH

GIROS A / DRAFTS AT *42 C :

A CARGO DE / DRAWEE *42 A :

EMBARQUES PARCIALES / PARTIAL SHIPMENTS *43 P :

TRANSBORDOS / TRANSHIPMENTS *43 T : ALLOWED

LUGAR DE CARGA / LOADING ON BOARD- FROM *44 A : ARGENTINA

DESTINO MERCANCÍA / FOR TRANSPORT TO *44 B : AUSTRALIA

FECHA LIMITE EMBARQUE / LATEST SHIPMENT DATE *44 C :

DESCRIPCIÓN MERCANCÍA / DESCRIPTION OF GOODS *45 A :

SEMBRADORA MIX 2B - Cuerpo doble disco, sistema FILAM, con cuchilla de corte delantero y cuchilla inclinada para fertilización lateral-

DOCUMENTOS REQUERIDOS / DOCUMENTS REQUIRED *46 A :

1) COMMERCIAL INVOICE IN 4 COPIES DULY SIGNED BY THE BENEFICIARIES, STATING THAT THE GOODS SHIPPED ARE ACCORDING TO BENEFICIARY'S PROFORMA INVOICE NO. E0503-10 DATED 20. SEPT. 2010 AND ARE OF SPANISH ORIGIN.

2) PACKING LIST IN THREE COPIES.

3) FULL SET OF "CLEAN ON BOARD" OCEAN BILLS OF LADING AND TWO NON NEGOTIABLE COPIES CONSIGNED TO THE ORDER OF "UAE IMPORT EXPORT CO. LTD." DUBAI, UAE, SHOWING FREIGHT PREPAID. NOTIFY THE APPLICANT, FAX NO. 852451.

4) CERTIFICATE OF ORIGIN IN ONE ORIGINAL AND THREE COPIES ISSUED BY THE CHAMBER OF COMMERCE SHOWING THE NAME OF MANUFACTURERS / SUPPLIERS CERTIFYING THAT THE GOODS ARE OF SPANISH ORIGIN.

5) A CERTIFICATE FROM THE SHIP-OWNERS, MASTER OR AGENT OF VESSEL IN ONE ORIGINAL AND ONE COPY STATING THE FOLLOWING:

a. THIS IS TO CERTIFY THAT THE CARRYING VESSEL, IS NOT REGISTERED IN ISRAEL OR OWNED BY NATIONAL OR RESIDENTS OF ISRAEL. THE VESSEL IS ELEGIBLE TO ENTER INTO THE PORTS OF UAE IN CONFORMITY WITH ITS LAWS AND REGULATIONS. THE VESSEL IS NOT SCHEDULED TO CALL AT ANY ISRAELI PORT ENROUTE TO UAE. (IF SHIPMENT BY ANY ARAB SHIPPING COMPANY THIS CERTIFICATE IS NOT REQUIRED).

2

b. SHIPMENT HAS BEEN MADE ON A CONFERENCE OR REGULAR LINE VESSEL.

c. VESSEL AGE LESS THAN FIFTEEN YEARS AT THE TIME OF LOADING

CONDICIONES ADICIONALES / ADDITIONAL CONDITIONS *47 A:

1) ALL DOCUMENTS ARE TO BE ISSUED IN ENGLISH LANGUAGE AND MUST INDICATE THIS LETTER OF CREDIT NUMBER.

2) BILLS OF LADING MUST INDICATE NAME ADDRESS AND TELEPHONE NUMBER OF THE SHIPPING COMPANY'S AGENT IN THE UAE.

3) ALL DOCUMENTS MUST BE DATED AFTER LC DATE. ANY DOCUMENT ISSUED PRIOR TO THE DATE OF THIS CREDIT WILL NOT AND NEVER BE ACCEPTED.

4) TRANSPORT DOCUMENTS ISSUED BY FREIGHT FORWARDERS ON THEIR FORMATS AND SIGNED BY THEM AS A CARRIER OR AGENT OF A NAMED CARRIER ARE ACCEPTABLE.

DETALLE DE GASTOS / CHARGES *71 B :

PLAZO DE PRESENTACIÓN /

INSTRUCCIONES CONFIRMACIÓN /

CONFIRMATION INSTRUCTIONS *49 :

BANCO REEMBOLSADOR / REIMBURSEMENT BANK *53 A :

INSTRUCCIONES / INSTRUCTIONS TO THE BANK *78 :

BANCO AVISADOR / ADVISE THROUGH BANK *57 A :

Anexos VII

Bill of lading:

ACEITEX S.A. San Luis 290 Uranga, Santa Fe, Argentina		BILL OF LADING No. MSCUBW777946 NON-NEGOTIABLE COPY		
		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L'S	NO. OF RIDER PAGES 0 zero	
SHIPPER: Aceitex S.A. San Luis 290 Uranga, Santa Fe, Argentina C.U.I.T.: 30-71187003-9		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent's POD) SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED FCLFCL		
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "to order" or "to order of..." here Hong Kong Forthation Company Limited 256 Hennessy Road, Hong Kong, China CUIT: 30-36521982-9		PORT OF DISCHARGE AGENT Hong Kong		
NOTIFY PARTIES (No responsibility shall attach to Carrier or to the Agent for failure to notify – see Clause 20) Hong Kong Forthation Company Limited 256 Hennessy Road, Hong Kong, China				
VESSEL AND VOYAGE NO (See Clause 8 & 9) HSD		PORT OF LANDING Rosario, Argentina	PLACE OF RECEIPT (Combined Transport ONLY – see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
BOOKING REF (Or) AR0227458		SHIPPER'S REF XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	PORT OF DISCHARGE Hong Kong, China	PLACE OF DELIVERY (Combined Transport ONLY – see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPERS – NOT CHECKED BY CARRIER – CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)				
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of lading Rider pages if applicable)			Gross Cargo Weight
	Expeller de soja FREIGHT COLLECT .			1000 tn Total: 1000 tn
				1000 tn Total: 1000 tn
FREIGHTS, CHARGES: Custom shall not be debited unless Freight & Charges are paid (see clause 16)				
FREIGHT & CHARGES	BASIS	PREPAID	COLLECT	
FREIGHT & CHARGES	FREIGHT & CHARGES	FREIGHT & CHARGES	FREIGHT & CHARGES	FREIGHT & CHARGES
FREIGHT & CHARGES	FREIGHT & CHARGES	FREIGHT & CHARGES	FREIGHT & CHARGES	
DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem Charges paid – see clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. Of Cuts or Pkg received by Carriers: see Clause 14.1) 1 cntr		RECEIVED: by the Carrier in its proper good order condition (unless otherwise stated here in) the total Number of quantity of Combined or other Packages or units indicated in box entries. Carrier is not liable for carriage subject to all the terms and conditions here of from the Place of Receipt or Port of Lading to the port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this a negotiable (to order) Bill of lading, one original Bill of lading duly endorsed must be surrendered by the merchant to the Carrier in exchange for goods or a Delivery Order. If this a non negotiable Bill of lading, The Carrier shall deliver the goods or issue a Delivery Order against the surrender of one original Bill of lading or in accordance with national law at the port of discharge or place of delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier and their Agent has signed the Number of Bill of lading stated at the top. Allot this on board date, and whenever one original Bill of lading has been surrendered a further Bill of lading shall be void.
PLACE AND DATE OF ISSUE MSC (ARG) – Buenos Aires 12 – July – 2012		SHIPPED ON BOARD MSC (ARG) – Buenos 16 – Jul. - 2012		SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by HBS (ARG) – Rosario Agent

Bibliografía

Libros

- Czinkota, Michael, Marketing Internacional, Cengage Learning Latin America, 2008.
- Dei, Daniel, La Tesis. Segunda edición, Prometeo Libros, Buenos Aires, 2006.
- Marconi, Joe, Estrategias de Marketing, Legis, Colombia, 1992.
- Porter, Michael, Estrategias y ventaja competitiva. Primera edición, Grupo editorial Planetaria, Buenos Aires, 2005
- Sabino, Carlos, Cómo hacer una tesis y elaborar todo tipo de escritos. Edición ampliada, Lumen Humanitas, Buenos Aires, 1998.
- Scavone, Graciela, Cómo se escribe una tesis. Editorial La Ley, Buenos Aires, 2002.
- Westwood, Jhon, Planeación de Mercados. Legis, Colombia, 1991.

Páginas web

- Agrositio; en Título Exportaciones nacionales de trigo, maíz y soja en 2014; Portal Agrositio; Visto en <http://www.agrositio.com/vertext/vertext.asp?id=164519&se=1> ; Fecha 26/9/2015
- Argentino; en Título Lista de fabricantes; Portal Argentino; visto en www.argentino.com.ar, fecha el día 16/11/2015
- Bolsa de Cereales de Córdoba y Cámara de Cereales y Afines de Córdoba, Tribunal Arbitral; en Título Exportaciones de trigo, maíz y soja en 2014, Portal Bolsa de Cereales de Córdoba; visto en http://www.bccba.com.ar/images_db/noticias_archivos/Informeagroeconomico125.pdf ; pág 2, fecha el 26/9/2015
- Cargil; portal Cargil; visto en <http://www.cargill.com.ar>, fecha 16/11/2015

- Carlos Eduardo Solivárez; en Puertos comerciales en Argentina; Portal La Enciclopedia de ciencias y tecnologías en Argentina; Visto en http://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Puertos_comerciales_en_Argentina ; fecha el 26/9/2025
- Comité de Comercio Exterior, Portal Cámara de Comercio de Lima; en Título Hong Kong; apartado tres; visto en <http://www.x.com.pe/lib160/hong%20kong.html> ; Fecha 26/09/2015
- Consejería Agrícola SAGPyA- Embajada Argentina República Popular de China; en título Normativa de la República Popular China para la Importación y Comercialización de Soja y SubProductos; Portal Consejería Agrícola de Argentina en la República Popular de China; Visto en <http://www.agrichina.org/download/DOC-CAP-004-2007-Rev1-NormativaSoja-final.pdf> ; pág 5, Fecha el 26/9/2015
- García Mario; en Informe de Comercio Con China; Portal Ministerio Agricultura, Ganadería y Pesca; visto en <http://www.minagri.gob.ar/new/0-0/programas/dma/informes/Comercio%20Agr%C3%ADcola%20con%20China%20junio%202015.pdf> ; Fecha 16/11/2015
- Importa de China; en Título Puertos de mercancías en China, Portal Sede en China; visto en <http://www.importarproductosdechina.com/blog/logistica/puertos-de-mercancias-en-china-i/> ; Fecha 26/9/2015
- Informe del Indec; en Título Complejos Exportadores; portal Indec; visto en <http://www.indec.mecon.ar/bajarInformedePrensa.asp?idc=4B4699E0475DF11FE59E060B6E48B7A1190388E21B0F23DA7D77C4CB3AD894173043724C8732A3EA> ; fecha 16/11/2015
- Informe del Indec, en Título Complejos Exportadores Informe de prensa año 2015 ; portal Indec; visto en http://www.indec.mecon.ar/uploads/informesdeprensa/complejos_10_15.pdf; Fecha 16/11/2015
- Observatorio Virtual Asia Pacífico; en Título Hong Kong: Modelo de Apertura Económica; Portal UTADDEO; Visto en http://asiapacifico.utadeo.edu.co/wp-content/files/ap_econ_hk.pdf; Sección Sistema actual de Hong Kon; pág 9; fecha 26/9/2015
- Observatorio Virtual Asia Pacífico; en Título Hong Kong: Modelo de Apertura Económica; Portal UTADDEO; Visto en http://asiapacifico.utadeo.edu.co/wp-content/files/ap_econ_hk.pdf; Sección Sistema actual de Hong Kon; pág 10 y pág 11; fecha 26/9/2015
- Odarda Omar (Consejero Agrícola), Santa Cruz Guillermo; en Pellets y Expellers de soja; Portal Agrichina; visto en <http://www.agrichina.org/download/DOC-CAP-006-2012 - Harina de Soja - Pellets y Expeller de Soja - Febrero 2012.pdf> ; pág 1; Fecha el 26/9/2015

Oficina Económica y Comercial de España; en Título Tráfico de perfeccionamiento; Portal Vinos de España; visto en <http://www.winesfromspain.com/icex/cma/contentTypes/common/records/mostr arDocumento/?doc=4341198> ;Fecha 26/9/2015

Oleaginosa Olavarría; Portal Oleaginosa Olavarría; visto en <http://www.pantolini.com>, fecha 16/11/2015

Revista del Sector Marítimo, Ingeniería Naval; en Título Los diez puertos con mayor capacidad que operan en la actualidad; Portal Ingenieros Navales; publicado en http://sectormaritimo.es/lista/detalle.asp?apt=58&id_contenido=369; Fecha 26/9/2015

Santander Trade; en Título Hong Kong: Inversión Extranjera; portal Santander Rio; visto en <https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjero/hong-kong/inversion-extranjera> ; fecha 26/9/2015

Sojacor; portal Sojacor; visto en <http://www.sojacor.com.ar>, fecha 16/11/2015

Tripod; en Título El Transporte Aéreo; Portal Tripod; visto en http://republica_argentina.ar.tripod.com/transportes1.htm ; Fecha 26/09/2015

World Trade Organizatio; Portal World Trade Organization; Visto en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s306_sum_s.pdf ; pág 2 y pág 3; fecha 26/09/2015

World Trade Organization; en Título Hong Kong, China; portal World Trade Organization; Visto en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s300_sum_s.pdf; Fecha 26/9/2015