



INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONÁUTICO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

“Comercio Exterior - Incidencia impositiva y contable en una empresa Agro-Exportadora”

ALUMNO: Lago, Carolina.

TUTOR: Flores, Lourdes Carolina.



Se lo dedico a quienes, de una forma u otra, me han apoyado a lo largo de este camino.



A mis Padres y a mi novio por la compañía incondicional, a la Directora de tesis por el esfuerzo empleado y por demostrarme que la fortaleza de las personas es inquebrantable, y al resto de mi familia por haber formado parte de mis proyectos, hoy cumplidos.



AGRADECIMIENTOS

Agradezco en primer lugar a Dios, por otorgarme la oportunidad de vivir cada día, y en segundo lugar a mis Padres, por el eterno apoyo para conmigo.

Si bien este trabajo ha requerido de mucho esfuerzo y dedicación, no podría haber sido posible sin la participación de todas y cada una de las personas que a continuación serán nombradas:

Agradezco este trabajo, a mi familia, que han sido mi pilar en estos años de estudio y aprendizaje, por su apoyo en cada momento del camino recorrido, con mucha responsabilidad y sacrificio sobre todo.

A mi tutora, la Cra. Flores Lourdes Carolina, por haber estado siempre dispuesta a ofrecermme su ayuda y disposición, con dedicación e interés, brindándome confianza y seguridad, impulsándome a seguir adelante en todo momento.

A la Institución, por estar comprometida en formarnos como futuros profesionales.

A la empresa, que me brindó la información necesaria para llevar a cabo este análisis.

Y finalmente a Pedro, por apoyarme y brindarme su ayuda, dándome todas las fuerzas, cariño y aliento para cumplir con mis objetivos.

Carolina.



ÍNDICE

Resumen.....	8
Palabras Claves.....	9
Introducción.....	10
Capítulo 1: “Análisis Organizacional y de Gestión”.....	11
1.1. Análisis Organizacional.....	12
1.1.1. Reseña Histórica.....	12
1.1.2. Identificación de la Empresa	12
1.1.2.1. Productos.....	13
1.1.3. Estructura de la Empresa.....	13
1.1.3.1. Organigrama de La Troja SRL.....	13
1.1.3.2. Lay-Out del lugar.....	14
1.1.3.3. Descripción de Puestos.....	15
1.1.3.4. Sector Producción.....	16
1.1.3.5. Sector Administración.....	16
1.1.3.6. Sector Comercial.....	17
1.1.3.7. Instalaciones.....	17
1.1.4. Análisis, evaluación y diagnóstico del Sistema Logístico.....	18
1.1.5. Tecnología Aplicada.....	18
1.1.5.1. Activos Fijos.....	18
1.1.6. Higiene y Seguridad del Establecimiento.....	19
1.1.7. Aspectos Legales.....	19
1.1.8. Misión y Visión Empresarial.....	19
1.1.9. Objetivos de la Empresa.....	20
1.2. Entorno Organizacional.....	20
1.2.1. Análisis del Entorno - FODA.....	20
1.2.2. El modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter.....	21
1.2.2.1. Análisis de las fuerzas aplicadas a la Empresa.....	22
1.2.3. Estrategia de Negocio.....	23
1.2.4. Gestión Gerencial.....	23
1.2.5. Mercado.....	24
1.2.6. Normas de Calidad.....	24
1.2.6.1. Normas ISO.....	24
1.2.6.2. Normas HACCP.....	25
1.2.7. Certificación de Calidad.....	26
1.2.7.1. Certificación ISO.....	26
1.2.7.2. Gestión de Calidad.....	27
1.3. Resumen del Capítulo.....	28
Capítulo 2: “Análisis del Producto y del Mercado”.....	29
2.1. Análisis de los Productos.....	30
2.1.1. Presentación de los Productos.....	30
2.1.2. Descripción de los Productos.....	30
2.1.2.1. Soja Desactivada.....	30



2.1.2.2. Premezcla de Cereales.....	30
2.1.3. Detalle de Venta – Últimos 12 meses.....	31
2.1.4. Transporte de Mercadería.....	32
2.1.5. Proceso Productivo.....	32
2.1.5.1. ¿Porqué desactivar la soja?.....	32
2.1.5.2. Proceso de desactivado.....	32
2.1.6. Activos Fijos.....	36
2.1.7. Activos Intangibles.....	37
2.1.8. Inventarios.....	38
2.1.9. Proveduría.....	38
2.1.9.1. Principales Proveedores.....	38
2.1.10. Costo de Producción.....	38
2.2. Análisis y Selección de Mercado.....	39
2.2.1. Mercado Previsto.....	39
2.2.1.1. Medición del Mercado.....	40
2.2.1.2. Segmentación del Mercado.....	40
2.2.2. Principales Clientes.....	41
2.2.3. Oportunidades y Amenazas.....	41
2.2.4. Competencia.....	42
2.2.5. Imagen frente al Mercado.....	42
2.2.5.1. Nombre y Logotipo de la Empresa.....	42
2.2.5.2. Eslogan.....	43
2.2.5.3. Estrategia de Penetración.....	43
2.2.6. Marketing.....	43
2.2.7. Investigación y Desarrollo.....	44
2.2.8. Respaldo del Mercado al Producto.....	45
2.2.9. Canales de Distribución.....	45
2.2.10. Modalidades de Pago.....	46
2.2.11. Descripción de la Industria.....	46
2.2.11.1. Participación Nacional.....	46
2.3. Resumen del Capítulo.....	47
Capítulo 3: “Análisis del Comercio Exterior”.....	48
3.1. Análisis del Mercado Externo.....	49
3.1.1. Información de Mercado.....	49
3.1.2. Comercio Internacional.....	49
3.1.3. Escenario Económico Internacional.....	50
3.1.3.1. Legislación Internacional.....	50
3.1.3.2. Integración Económica.....	51
3.1.3.3. Territorio Aduanero.....	52
3.1.3.4. Régimen de Prohibiciones.....	52
3.1.4. Barreras Arancelarias y no Arancelarias.....	53
3.1.4.1. Posición Arancelaria.....	53
3.1.5. AFIP.....	54
3.1.6. Circuito básico de Comercio Exterior.....	54



3.1.7. Exportación.....	54
3.1.7.1. Clases de Exportación.....	54
3.1.8. Negocios de Exportación,,.....	55
3.1.8.1. Formalización del Negocio de Exportación.....	55
3.1.9. Incoterms.....	56
3.1.10. Logística.....	57
3.1.11. Operatoria Aduanera.....	57
3.2. Proceso de Exportación de La Troja SRL.....	58
3.2.1. Personas que intervienen en Comercio Exterior.....	58
3.2.1.1. Importadores y Exportadores,,.....	58
3.2.1.2. Auxiliares del Servicio Aduanero.....	58
3.2.2. Dependencias involucradas para Exportar.....	59
3.2.3. Venta de los productos de Exportación.....	59
3.2.4. Sistema de Financiación de Exportaciones.....	59
3.2.4.1. Clasificación.....	60
3.2.5. Pago de Exportaciones.....	60
3.2.5.1. Orden de Pago.....	60
3.2.5.2. Gastos bancarios relacionados con créditos.....	61
3.2.6. Clasificación de los productos de Exportación.....	61
3.2.7. Derechos de exportación de granos y sub-productos.....	62
3.2.8. Documentos necesarios para embarcar.....	62
3.2.8.1. Tramitación y Operatoria.....	63
3.2.8.2. Discrepancias o Irregularidades.....	64
3.2.9. Habilitación y registros para la Exportación.....	64
3.2.9.1. Registro de Importadores y Exportadores ante la Aduana.....	64
3.2.9.2. Registro Nacional de establecimiento (RNE).....	64
3.2.9.3. Registro Nacional sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA).....	65
3.2.9.4. Registro Nacional de Producto Alimenticio (RNPA).....	65
3.2.9.5. Normativa que reglamenta el trámite.....	65
3.2.9.6. Habilitación y registros ante SENASA.....	66
3.2.10. Verificación de productos por monitoreo.....	66
3.2.11. Procedimiento de toma de muestra.....	67
3.2.12. Recepción de mercancía en Chile.....	67
3.3. Resumen del Capítulo.....	68
Capítulo 4: “Análisis Impositivo y Contable del Producto”.....	69
4.1. Tratamiento Tributario del Producto.....	70
4.1.1. Valoración de las Mercaderías a Exportar.....	70
4.1.1.1. Hecho Imponible.....	70
4.1.1.2. Valor Imponible.....	70
4.1.1.2. Momento Imponible.....	70
4.1.2. Política de Fijación de Precio de Exportación.....	71
4.1.3. Incentivos a la Exportación.....	71
4.1.3.1. Reintegros.....	72



4.1.3.2. Régimen de Draw-Back.....	73
4.1.4. Régimen Tributario Argentino.....	73
4.1.4.1. Tributos externos vinculados al Comercio Exterior.....	73
4.1.4.2. Tributos internos vinculados al Comercio Exterior.....	74
4.1.5. Análisis Impositivo de La Troja SRL.....	76
4.2. Tratamiento Contable del Producto.....	77
4.2.1. Normas Profesionales Argentinas.....	77
4.2.2. Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).....	78
4.2.3. Exposición de Estados Contables Período 2011-2012.....	78
4.2.3.1. Estado de Situación Patrimonial al 31/12/2012.....	78
4.2.3.2. Estado de Resultados al 31/12/2012.....	79
4.2.3.3. Notas y Anexos.....	79
4.3. Tratamiento Financiero del Producto.....	80
4.3.1. Análisis de Ratios del Período 2011-2012.....	80
4.3.1.1. Ratios de Liquidez.....	80
4.3.1.2. Ratios de Gestión.....	81
4.3.1.3. Ratios de Solvencia.....	82
4.3.1.4. Ratios de Rentabilidad.....	83
4.3.1.5. Conclusión sobre Ratios.....	84
4.3. Resumen del Capítulo.....	85
Capítulo 5: “Presentación de Resultados”	86
5.1. Impacto de las Exportaciones.....	87
5.1.1. Las Exportaciones y la Política Tributaria.....	87
5.1.1.1. Impuesto al Valor Agregado.....	87
5.1.1.2. Ingresos Brutos.....	87
5.1.1.3. Reintegros a las Exportaciones.....	88
5.1.2. Ventajas de la Exportación.....	88
5.1.3. Desventajas de la Exportación.....	89
5.1.4. Condiciones de las Exportaciones Argentinas.....	89
5.1.5. ¿Porqué exportar a Chile?.....	90
5.2. Las Exportaciones Hoy.....	91
5.2.1. Una mirada hacia el Pasado.....	91
5.2.2. Una mirada hacia el Presente.....	92
5.2.2.1. Cambios en las Políticas de Exportación.....	92
5.2.2.2. Causas de la caída de las Exportaciones.....	92
5.2.3. Situación de la Empresa.....	93
5.2.4. Resultados del Análisis.....	94
5.3. Resumen del Capítulo.....	96
Conclusión.....	97
Bibliografía.....	99
Anexos.....	100



RESUMEN

El siguiente trabajo muestra una investigación efectuada en una empresa, enfocando sus objetivos en un análisis impositivo y contable de la misma, con el fin de determinar la rentabilidad y los resultados obtenidos, en base a su actividad dedicada a la exportación de productos para alimentación animal.

En el Capítulo 1 se hace una presentación de la empresa, detallando historia, identificación, misión, visión, objetivos y otras características propias de La Troja SRL. Se realiza un relevamiento de la empresa, teniendo en cuenta los aspectos internos y externos que ayudarán a determinar las decisiones correctas.

En el Capítulo 2 se detallan los aspectos teóricos que permiten analizar y evaluar cada uno de los productos elaborados, y el mercado en donde éstos son comercializados, los costos directos e indirectos.

En el Capítulo 3, se establece todo lo referido al Comercio Exterior, utilizando los costos incurridos en el mismo y aplicando los aspectos analizados en capítulos anteriores.

En el Capítulo 4 se lleva a cabo un análisis impositivo y contable, comparando el mercado interno y el externo, lo cual lleva a obtener una conclusión respecto a la rentabilidad de la empresa.

Por último, en el Capítulo 5, se detallan los resultados obtenidos con la información volcada en el trabajo.



PALABRAS CLAVES

Exportación: Venta de productos de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe una empresa por concepto de venta de bienes y servicios, la salida de mercancías por la frontera aduanera de un país, incluidas las compras directas en el interior del país. Comprende el valor FOB (libre abordaje) de las exportaciones de bienes por los fletes y seguros que se venden al exterior).

CPT (Carriage Paid To) - Transporte pagado hasta el lugar de destino convenido: El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al convenio.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas. El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación. Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

FOB (Free On Board) - Libre a bordo, puerto de carga convenido: La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Plan de despacho: Documento que contiene cargas, cantidad, producto y fecha de embarque.

Load plan: Documento donde se especifican cargas y fechas exactas de despacho.

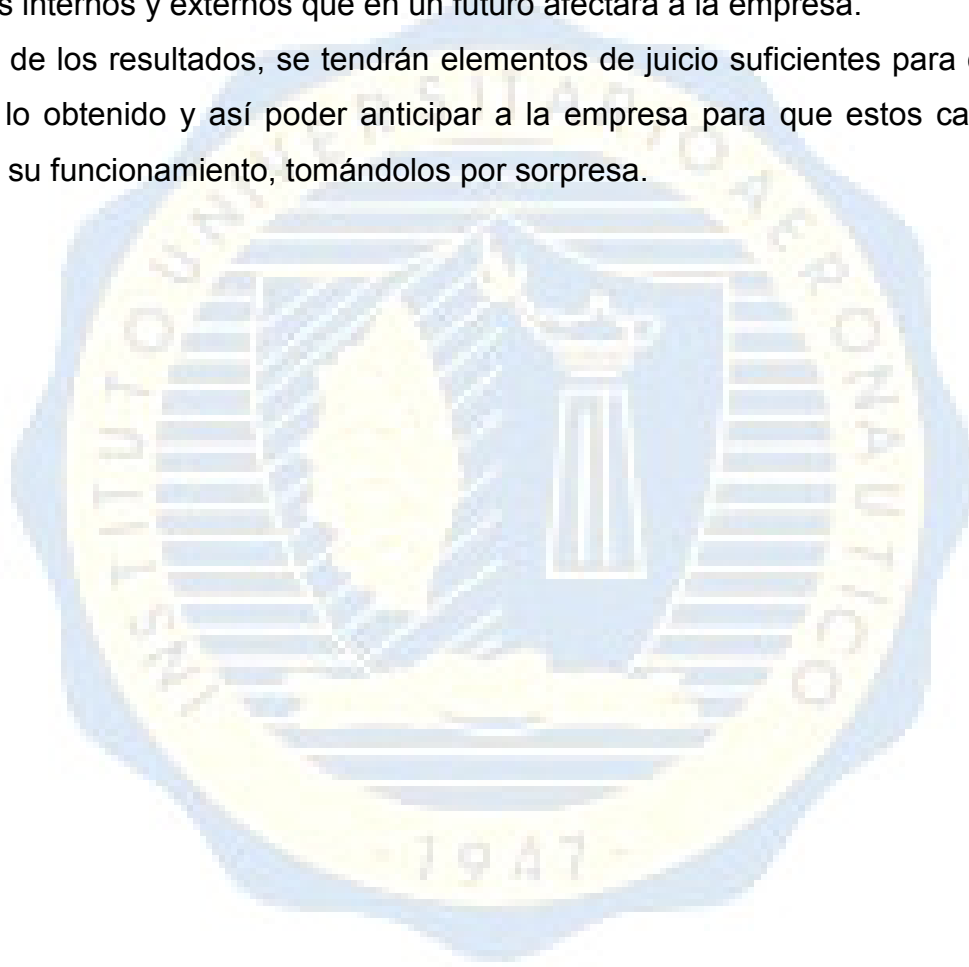


INTRODUCCIÓN

La empresa, dedicada a la producción y comercialización de productos utilizados para la alimentación animal, incurre en diferentes costos, en cuanto a su aspecto impositivo y contable, que son utilizados para el análisis de la rentabilidad, buscando la eficacia y eficiencia con la que cuenta la misma en un período mensual.

A través de la utilización de diferentes métodos de análisis, se pretende comprobar su rendimiento económico y obtener diferentes resultados en base a posibles cambios internos y externos que en un futuro afectará a la empresa.

A partir de los resultados, se tendrán elementos de juicio suficientes para concluir y reflejar lo obtenido y así poder anticipar a la empresa para que estos cambios no afecten su funcionamiento, tomándolos por sorpresa.





Capítulo 1

“Análisis Organizacional Y De Gestión”



1.1. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

1.1.1. Reseña Histórica

La Troja SRL., es una pequeña empresa familiar ubicada en la ciudad de Oncativo, provincia de Córdoba, que comenzó sus actividades en el año 2003, para dedicarse a la producción y comercialización de cereales y oleaginosas, y a la elaboración de insumos básicos para alimentación animal. Desde hace dos años, se dedica a la exportación de esos productos. (Anexo 1).

Para llevar a cabo los procesos de producción, los fundadores de la firma, centran sus objetivos en tres características fundamentales, calidad en el producto, honestidad y experiencia, logrando que la empresa sea conocida como la más confiable de la zona, en comparación a sus competidores. En la actualidad, está logrado un gran alcance a nivel internacional, a raíz de la calidad de los productos.

Con el objetivo de acercarse cada día más al objetivo propuesto, se han incorporado una serie de servicios, tales como la venta de cereales, oleaginosas; asesoramiento contable, impositivo y laboral, y seguros generales al agro.

En estos años se han realizado excelentes relaciones en Chile, teniendo como clientes a las empresas consumidoras y distribuidoras más grandes de dicho país, lo cual le ha dado la posibilidad de crecimiento.

1.1.2. Identificación de la Empresa

Al ser La Troja SRL., una Sociedad de Responsabilidad Limitada, y estar regulada por la Ley de Sociedades Mercantiles (Ley 19.550), debe cumplir con ciertos requisitos, entre ellos con el mínimo de accionistas (dos), cada uno de los cuales efectuó, al momento de la constitución, un aporte de pesos cincuenta mil (\$50.000.00) de capital, ya que en dicho momento se considero lo más adecuado, por lo que, sus obligaciones se limitan al pago de sus acciones.

Como se sabe, para dar inicio a cualquier actividad comercial, se exige la inscripción en el organismo autárquico del Estado Argentino, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), que depende del Ministerio de Economía; encargado de la aplicación, percepción, recaudación y fiscalización de rentas e impuestos nacionales, tanto internos (a través de la Dirección General Impositiva o en caso de



la nómina salarial a través de la Dirección General de los Recursos de la Seguridad Social), como externos (a través de la Dirección General de Aduanas). Asimismo, y dentro de sus atribuciones, regula las obligaciones y derechos de los contribuyentes. Su inscripción fue en el año 2003, detallando razón social, domicilio fiscal, impuestos alcanzados, códigos de actividades comprendidas. (Anexo 2)

1.1.2.1. Productos

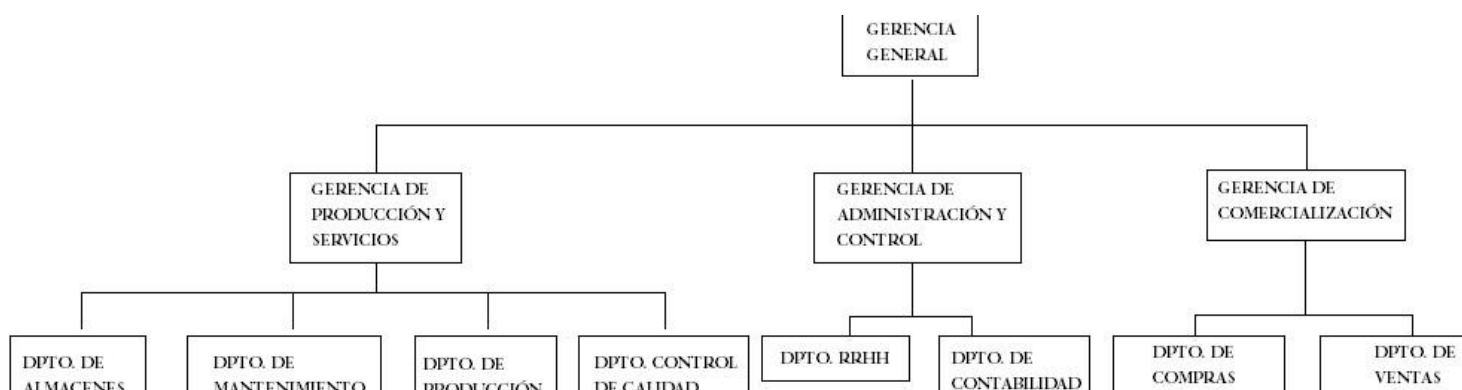
Soja Desactivada - Premezcla de Cereales: (Desarrollados en el capítulo siguiente)

1.1.3. Estructura de la empresa

La empresa, está cien por ciento enfocada a la obtención de resultados y mejora de procesos, para alcanzar el más alto provecho de los recursos, por lo que en cada departamento existen lineamientos escritos que indican cómo realizar las actividades, y el seguimiento que se le tiene que dar a cada una de ellas.

Su estrategia más importantes es el trabajo en equipo, lograr que los empleados participen continuamente en las mejoras de los procesos, existiendo en cada área, un responsable, a quien se le da facilidad, de opinar y proponer nuevas ideas, para expandir el conocimiento dado en cada área, hacia el resto de la empresa.

1.1.3.1. Organigrama de LA TROJA SRL.



Como se puede apreciar, el personal que labora dentro de la empresa está dividido en tres áreas: Producción, Administración y Control, y Comercialización, cada una de las cuales está subdividida en uno o varios niveles, para no saturar a



ninguno de los elementos del equipo de trabajo. Dentro de la primer áreas se desarrollan, el departamento de almacenes, mantenimiento de producción y de control de calidad; en la de administración y control se encuentran, los departamentos de Recursos Humanos y Contabilidad; y en el de Comercialización, se encuentran los departamentos de Compra y Ventas.

El departamento de almacenes, dentro de la Gerencia de Producción y Servicios, cumple con la función de garantizar el resguardo, control, custodia y abastecimiento de los insumos/productos necesarios para la realización de la actividad en la empresa; el departamento de mantenimiento, tiene como función planear, coordinar, controlar y evaluar las actividades relacionadas al mantenimiento preventivo y correctivo de las maquinarias utilizadas en el proceso productivo; por otro lado, producción, programa métodos, herramientas, insumos, maquinarias y controles para la fabricación del producto a comercializar, realizando la transformación de la materia prima en productos finales listos para la venta; por otro lado, el departamento de control de calidad, se caracteriza por asegurar que los productos elaborados sean conforme a los establecidos para asegurarle a los clientes, la llegada del producto en tiempo y forma, cumpliendo con las expectativas acordadas, la calidad de los productos son un pilar muy importante para la empresa.

Los departamentos de recursos humanos y de contabilidad, encontrados en la Gerencia de Administración y Control, se encargan tanto de la selección del personal como del cumplimiento de las exigencias del puesto de trabajo a ocupar, y de las capacitaciones a los empleados, para mantenerlos actualizados a las exigencias del mercado; el departamento de contabilidad se encarga de la registración, facturación, pagos a proveedores, pagos de sueldos, etc.

Finalmente, la Gerencia de Comercialización, representada por los departamentos de Compras y Ventas, realiza todos los pedidos de insumos que se requieren para la producción y negociación con los proveedores; y las negociaciones con los clientes tanto del mercado nacional como del internacional.

1.1.3.2. Lay - Out del lugar de implementación del proyecto

El predio se encuentra ubicado en la ciudad de Oncativo, provincia de Córdoba; tiene una superficie total de una hectárea cuatro mil seiscientos sesenta y tres metros cuadrados (1 ha. 4663²), en donde se halla por un lado, la planta de acopio



de cereales y elaboración de productos para alimentación animal; la cual cuenta, en el ingreso, con una balanza con su correspondiente garita, para pesar los camiones destinados a trasladar la mercadería a destino; y con diez silos de chapa galvanizada de diferentes tamaños y distribución, dos de los cuales pesan 800 TN. base trigo, con noria y pozo de descarga; cuatro 500 TN. base trigo, y otros cuatro de 120 TN. base trigo con aireadores; estos últimos se utilizan para el almacenaje de los insumos destinados a la elaboración de las premezclas.

En dicha planta, se encuentran también una plataforma volcadora hidráulica, dos galpones de 10 mts. de ancho por 20 mts. de largo, y uno de 12 mts. de ancho por 20 mts. de largo, en donde se almacenan los insumos adquiridos en bolsas.

Se considera viable hacer una descripción más pormenorizada del sector, aclarando que en el mismo lugar en el que están situados los cuatro silos, se encuentran maquinarias imprescindibles para el proceso: una mezcladora horizontal de 10 TN/H, dos moladoras de cereal de 10 TN/H, un motor de 40hp. y otros dos de 50 hp.; elementos de automatización de planta, una balanza electrónica para pesar los componentes de las distintas premezclas, tableros eléctricos de comando, y extractores de mercadería terminada. Todo ello, ubicado en un galpón construido de material, con techo y portón de acceso revestidos con chapas de zinc, equipado con aire acondicionado y la correspondiente PC para el manejo automatizado de la planta, con el software necesario para el armado de las distintas fórmulas destinadas a la elaboración de las premezclas, autorizadas por vuestra entidad. (Anexo 3)

1.1.3.3. Descripción de Puestos

Puesto de trabajo es el conjunto de actividades y responsabilidades asignado a una persona, para lo que se establecen rangos de jerarquías que determinan quienes toman las directivas, quienes las supervisan y quienes las emplean.

La empresa es considerada una Pyme debido al reducido número de empleados con los que cuenta, está compuesta por 15 empleados, de los cuales 10 son operarios y técnicos, y 5 pertenecen al rango de mando medio. Se cuenta con un asistente que brinda servicios a las gerencias; debido a que la empresa aún es muy pequeña, actividades que regularmente le son encomendadas a dicho asistente, serán responsabilidad de los gerentes. (Anexo 4)



1.1.3.4. Sector Producción

Deben estar inscriptos en el organismo de control (SENASA). Y en estos galpones se realizan tareas de clasificación y descolado. En muchas oportunidades fueron sometidos a sorpresivas inspecciones provenientes de Europa para observar el estado del galpón, esto obligó a los galpones a trabajar con ciertas normas de sanidad e higiene para poder cumplir con esas inspecciones.

Gestión de los recursos humanos

La Empresa ha establecido y mantiene procedimientos documentados para la identificación de las necesidades de capacitación. La Empresa establece un Programa Anual de Capacitación, aprobado por la Dirección, promueve la participación y el apoyo de las personas que la componen para el desarrollo del personal y la cultura de la organización para incrementar la eficiencia y la eficacia.

Compras

La Troja SRL. estableció un procedimiento para asegurar que los materiales y servicios comprados estén conformes con los requisitos especificados, se establecieron registros para medir la performance de sus proveedores para tener dominio sobre el estado de los productos y/ o servicios suministrados por ellos. Se completa el registro "Evaluación de Proveedores" que es utilizado para reevaluar a los proveedores clasificados como críticos; esto es proveedores de insumos que afectan directamente al proceso de producción o de muy difícil reemplazo.

1.1.3.5. Sector Administración

Sector que mantiene la relación de staff con la parte legal y contable. Estas tareas se realizan fuera de la organización por un estudio contable y legal.

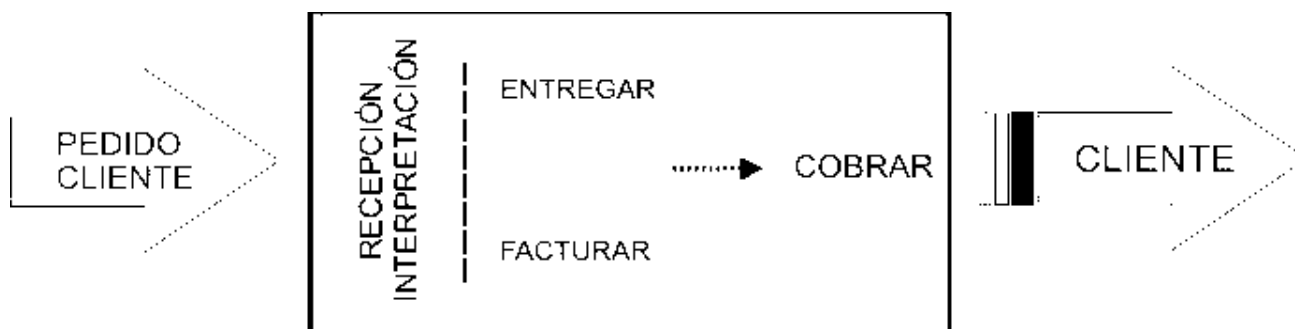
Ambiente de trabajo

La Dirección asegura las buenas condiciones del ambiente para lograr el correcto desenvolvimiento de los empleados durante las horas de trabajo (iluminación, ventilación, etc.).

1.1.3.6. Sector Comercial

Se efectúan negocios mediante contratos de exportación, a raíz ser una empresa exportadora radicada en el territorio argentino. Esta firma trabaja principalmente con Chile, y en sus contratos se debe especificar, con anterioridad, las toneladas a entregar y el premio mínimo que pagará el exportador.

Proceso de Comercialización



En caso de que se presenten nuevos clientes se procede a un análisis de antecedentes según referencias comerciales y bancarias, con la posterior aceptación o rechazo de las condiciones de venta.

1.1.3.7. Instalaciones

El establecimiento está situado en una zona de pocos olores, humo, polvo y demás contaminantes, además de no estar expuesto a inundaciones.

El edificio de la planta y sus instalaciones son de construcciones sólidas y sanitariamente adecuadas, han sido diseñados para impedir el ingreso de plagas u otros contaminantes. Los materiales usados en la construcción y el mantenimiento no transmiten sustancias no deseadas al alimento.

Infraestructura

La empresa ha definido las condiciones adecuadas de uso y acciones de mantenimiento de sus instalaciones, equipos y herramientas para garantizar la realización de las tareas de acuerdo a los procedimientos definidos.



1.1.4. Análisis, evaluación y diagnóstico del Sistema Logístico

En primer lugar, destacar la necesidad de que, a pesar de ser una PYME, esta empresa tiene muy en claro sus metas y objetivos y las estrategias necesarias a seguir para lograrlas, como la diferenciación, acaparando un nicho no explotado actualmente en el mercado nacional. Tienen en claro que sus productos dependen esencialmente de la calidad de la materia prima.

La ubicación de la planta fabril es uno de los puntos fuertes, ya que se encuentra prácticamente equidistante entre el proveedor y el centro de distribución. En materia de compras tiene dos políticas bien diferenciadas, para la materia prima, proveedores que tiene la capacidad de trabajar Just In Time, y para el resto de los insumos, en cambio, como éstos se acumulan y se echan a perder en algunas ocasiones., por la falta de un plan de producción diagramado, implementar herramientas para el control de la producción como el diagrama de Gantt. Los camiones son cargados manualmente por los operarios en la planta de almacenamiento de productos, desde donde nace la red logística establecida.

1.1.5. Tecnología aplicada

1.1.5.1. Activos Fijos

La empresa contiene una planta de silos, con una capacidad de acopio de 6000 TN; que cuenta con dos maquinarias de enorme importancia, una de ellas, denominada báscula, que se utiliza para pesar los camiones de forma digital, y otra, conocida como plataforma hidráulica, para la descarga de camiones.

En cuanto a vehículos de transporte de producto, la empresa tiene dos camiones propios, de reciente adquisición, para los repartos en el Interior del País. Sin embargo, para las exportaciones, se subcontratan servicios de transporte para prevenir caer en costos por falta de conocimiento de rutas en Estados lejanos.

El control técnico para el buen funcionamiento de la maquinaria es responsabilidad de la Gerencia de Producción quien está a cargo de mantener la información de cada uno de los equipos de manera óptima para la capacitación correspondiente a cada uno de los elementos que integran el área productiva.



1.1.6. Higiene y Seguridad del Establecimiento

En toda área de manipulación de alimentos, los equipos y utensilios se limpian con frecuencia y se desinfectan cuando las circunstancias así lo exigen.

En cuanto a la seguridad de la empresa, se implementó un reglamento a seguir, para los empleados, con el propósito de promover y regular la disciplina laboral, el bienestar y la seguridad de los empleados y proteger el interés de La Troja SRL.

1.1.7. Aspectos legales

La empresa está obligada a cumplir con la Secretaría de Administración Tributaria, abonando los Impuestos requeridos: Renta, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto sobre Producción y Servicios (25%), entre otros. Está obligada también, a llevar la contabilidad conforme al Código Fiscal de la Federación, su Reglamento y la Ley del Impuesto sobre Producción y Servicios, y efectuar, acorde a éste, la separación de operaciones, desglosadas por tasas.

Así mismo, dado el giro de los productos que exporta, está inscrita en el Padrón sectorial de exportadores, proveniente del artículo 19, fracción XI de la Ley del Impuesto sobre Productos y Servicios (IEPS), a cargo de la Administración General de Aduanas, trámite que debe revalidarse anualmente.

1.1.8. Misión y visión empresarial

La Troja SRL. es una empresa que se dedica, en primera medida, a la elaboración de insumos básicos para la alimentación animal. Sus productos son destacados por su alta calidad y su prestigio frente al cliente y competidores.

Calidad total, seriedad, trabajo en equipo, personal responsable, compromiso, entre otros, son valores que constituyen sus fortalezas como empresa, definiendo quiénes son y marcando los cimientos de su marca.

Misión: “Producir, y comercializar sus productos adaptándolos a las necesidades tanto de sus clientes a nivel nacional, como los pertenecientes al mercado externo”.

Visión: “Ser la empresa líder en producción y venta de cereales y oleaginosas.



1.1.9. Objetivos de la Empresa

LA TROJA SRL, tiene establecido sus objetivos, desde sus comienzos, por lo que día a día perfecciona sus programas para mantenerse actualizados en el mercado. Sus fundadores, se han propuesto convertir lo que empezó siendo una empresa pequeña en una multinacional, por lo cual, para lo cual se reformulan diariamente los programas de cada área para no perder de vista las actualizaciones del mercado. Para la empresa, una de sus metas básicas es lograr que sus productos identifiquen la imagen de la empresa, por eso se posicionan sobre la calidad de los mismos.

1.2. ENTORNO ORGANIZACIONAL

Para obtener ventaja competitiva, uno de los factores importantes es el análisis del entorno, y conociendo los cambios en el mercado, se pueden obtener nuevas estrategias y mantener el prestigio de la marca respecto a los competidores.

La Troja SRL, hace hincapié en el análisis del entorno, para seguir siendo la marca líder, en el entorno económico, tecnológico, internacional, y normativo; previniendo futuras oscilaciones por área, pretendiendo estar al día con la actualidad.

1.2.1. Análisis del entorno - FODA

FORTALEZAS

- Trabajadores altamente capacitados.
- Solvencia positiva debido a su buen manejo de fondos.
- Participación activa de los titulares de la organización en la misma.
- Sobrada experiencia en el rubro de parte de los socios de la empresa.
- Utilización de normas ISO 9001:2008 como herramienta de ventas.
- Conocimiento del funcionamiento de negocios con el exterior e ideas nuevas que permiten a la empresa ofrecer al mercado un producto fresco y diferente a lo ya establecido en el mercado internacional.
- Posesión de flota propia de flete



OPORTUNIDADES

- Capacidad de financiamiento, nuevos créditos debido a su alta calificación.
- Capacidad de negociación sobre costos para distribución de los productos en el mercado internacional.
- Apuntar a nichos de mercado donde no lleguen otros competidores.
- Preferencia del público ante la competencia.

DEBILIDADES

- Demora de los insumos por parte de los proveedores.
- Pérdidas de tiempo por servicio en los fletes.
- Falta de personal en el exterior para incrementar las ventas.
- Demoras de capacitación a representantes de ventas para el exterior.

AMENAZAS

- Creciente presión fiscal y económica sobre el sector en este nuevo año.
- Probables problemas climáticos,
- La situación socio-económica que vive actualmente el país (variaciones del PBI, nivel de empleo, nivel de consumo, ingresos y egresos fiscales, comportamiento monetario, nivel general de precios)
- Incrementos en los costos.
- Inestabilidad de precios.

1.2.2. El modelo de las Cinco fuerzas de Michael Porter

Las cinco fuerzas que generan la competencia dentro de una empresa son:

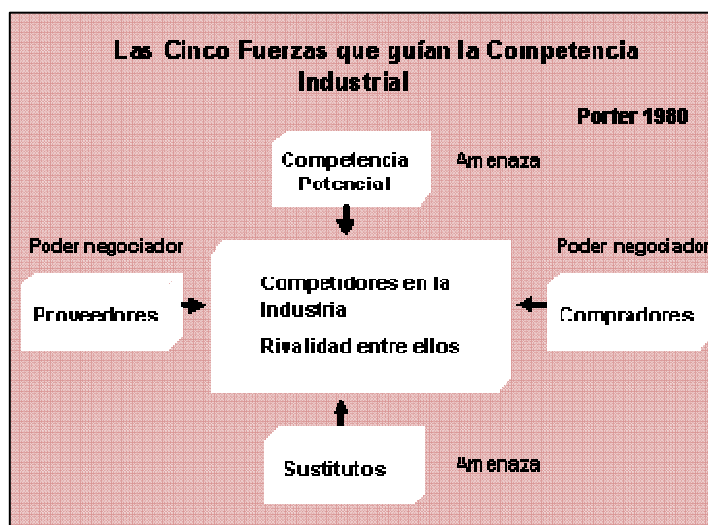
- 1) El riesgo por el nuevo ingreso de potenciales competidores;
- 2) El grado de rivalidad entre compañías establecidas dentro de una industria;
- 3) El poder de negociación de los compradores;
- 4) El poder de negociación de los proveedores y
- 5) La proximidad de sustitutos para los productos de la compañía.

Este modelo es sumamente útil para diagnosticar sistemáticamente las principales presiones competitivas en el mercado y evaluar la importancia de cada una.

Según Porter, la rentabilidad de una empresa depende de dos factores:

- La rentabilidad media del sector donde dicha empresa está inmersa.

- La rentabilidad de cada empresa de desarrollar una ventaja competitiva que la posicione frente a sus competidores.



1.2.2.1. Análisis de las fuerzas aplicadas a la Empresa

Rivalidad Competitiva

Empresas que compiten en la actualidad, en el sector, la cantidad y su porción de mercado, la tasa de crecimiento del sector, las estrategias, entre otras. El grado de rivalidad que tiene La Troja SRL se divide en diferentes factores:

- ✓ Estructura competitiva: Los competidores potenciales existentes dentro de la ciudad de Oncativo son dos: “Las Tres Marías SRL.” y “Sojacor SA.”.
- ✓ Condiciones de demanda: El continuo aumento de la demanda, representa una oportunidad para la empresa, ya que puede aumentar sus ingresos sin requerir esfuerzos para apropiarse de la participación de mercado de otras firmas.

Proveedores

Su fuerza está en relación directa con la capacidad de negociación de precios, plazos, calidad y servicios, a raíz del poder que estos disponen por su grado de concentración en el mercado y por la especificidad de los insumos que proveen. Los proveedores de La Troja SRL operan en un sector muy rentable donde tienen alto poder de negociación con la misma, siendo el principal Bunge Argentina SA.

En cuanto a la entrega de la mercadería, una vez efectuada la orden de pedido a cada proveedor, un 55% de los mismos, tienen demoras que impiden a la empresa



conservar el nivel óptimo de stock de seguridad, provocando, en algunos casos, vacilaciones en la finalización de la producción. El atraso o incumplimiento de entrega hacen que la empresa se desvíe de su objetivo principal: Lograr que sus productos muestren la imagen de la empresa, y con ello se puede perder mercado.

Clientes

El poder de negociación de los compradores es alto, porque la empresa considera las sugerencias, consultas y reclamos de los mismos aunque respeta su manera de realizar su trabajo siempre considerando la relación costo – beneficio.

Competidores Potenciales

Depende del atractivo del sector, la relación entre las empresas y las barreras de ingreso. Frente al análisis de estos modelos expuestos, se analizan los costos del cereal, para determinar si este sector de venta es rentable para la empresa y si sus costos son cubiertos, para obtener de esta forma rentabilidad y beneficios.

1.2.3. Estrategia de negocios

LA TROJA SRL, utiliza como estrategia de negocios la diferenciación de sus productos en el mercado, a través de las características mencionadas anteriormente, que son los pilares más importantes utilizados para alejar a su competencia, y asentar cada vez más su prestigio tanto a nivel nacional como internacional.

Una de las estrategias generales más importantes para la empresa es que la gente que se encuentra desempeñando alguna actividad allí, participe de manera continua en las mejoras de los procesos.

1.2.4. Gestión Gerencial

La empresa está asociada a instituciones del sector agropecuario, y recibe asesoramiento técnico regular de la Sociedad Acopiadora de Granos.

Lleva registros técnicos económicos y de planificación, que implican el éxito del desempeño de su planta. Entre ellos, el director desempeña presupuestos operativos, para tener un conocimiento general de la empresa, suficiente para que le



sea posible identificar y utilizar todos sus recursos, necesarios para realizar las actividades empresariales, considerando que los presupuestos operativos son muy importantes para la toma de decisiones; los mismos sirven de herramienta para la planificación y el control en las operaciones de cualquier empresa.

Se lleva a cabo también, un presupuesto anual para controlar desempeño y eficiencia del uso de los recursos, mediante un sistema de administración, que avale el funcionamiento, por ser la herramienta básica de gestión en toda empresa.

1.2.5. Mercado

La situación del sector actual es muy buena, a raíz de los incrementos significativos que han tenido los valores de los commodities; en los próximos años, en cuanto al mercado interno, se espera que exista un consumo importante tanto de alimentos para animales como de sus derivados, debido a que faltan 10.000.000 cabezas de ganado por el incremento de la población y la disminución continua de los mismos, y se sabe que para regularizar esta situación, se necesitan cinco años; por otro lado, la tendencia del precio de la carne va a seguir ascendiendo, arrastrando con ello el precio del pollo y del cerdo, considerados sustitutos del animal en cuestión.

Estas industrias, al incrementar sus precios, incrementan sus producciones e inversiones, y a raíz de eso, el consumo de alimentos en el mercado externo, tiene un desafío aún mayor, donde el mundo crece a grandes pasos y para hacer frente a esto, se elaboran alimentos más eficientes y a mayor escala; de este modo, la empresa, como pyme, se especializa en la producción de alimentos para acuicultura, considerado, por lo ya dicho, el sector de alimentación animal que más ha crecido en los últimos 10 años y que se espera que lo siga haciendo, a una tasa del 10% anual.

1.2.6. Normas de Calidad

1.2.6.1. Normas ISO

Por la simplicidad del proceso, la empresa se aboca a controlar la materia prima y no los procesos posteriores, ya que (según criterios de la empresa) difícilmente presenten problemas. En la búsqueda de una certificación para la empresa, el gerente cree que partiendo de proveedores certificados con ISO (Internacional



Standars Organization), será más simple lograr una certificación propia, a la vez que aseguran la calidad del producto. Esto supone que si la materia prima es de calidad, el producto final también lo será, ya que los clientes lo exigen y se considera cada vez más necesario para vender y exportar.

En cuanto al producto terminado, se envía a analizar a JLA, un laboratorio externo utilizado para su control; en cuanto al concepto de calidad total, cada operario es responsable por su trabajo y sin dejar que un error siga adelante en el proceso, sumado a que, cada trabajador tiene la responsabilidad de detectar los errores de los otros; se dice entonces, que se trabaja con un concepto de “Trabajo de equipo”.

No obstante, no sólo pretenden asegurar el cumplimiento de esta normativa sino que van más allá, por el hecho de que aplican sus propios estándares de calidad para lograr la máxima satisfacción del cliente. Esto se concreta antes de diseñar un producto, cuando se logran muestras para realizar las pruebas de los diseños, probando la calidad del mismo y realizando pruebas de los productos terminados.

El control de calidad de los procesos administrativos, se efectúa a través de reportes mensuales de los avances en las metas propuestas al inicio del periodo, y de procesos de retroalimentación cada 3 meses, para conocer directamente de los empleados, la eficacia de los procesos actuales y sus recomendaciones para acortar tiempos y procesos que no estén agregando valor al cliente.

Periódicamente, el gerente de ventas, realiza entrevistas a algunos clientes para conocer sus opiniones sobre los productos que la empresa le ha ofrecido en cierto periodo de tiempo con la finalidad de mejorar y acelerar estos procesos para acortar los tiempos de entrega a los clientes en su punto de venta.

1.2.6.2. Normas HACCP

El sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP), es un enfoque sistemático usado para identificar peligros y riesgos que pueden afectar la inocuidad de un alimento, a fin de establecer las medidas para controlarlos.

La empresa se encuentra, en la actualidad, implementando dichas normas debido a que abarcan sistemas preventivos de control, para asegurar calidad e inocuidad en los alimentos, y evalúa y controla los peligros importantes de cada tipo de producto.

El enfoque está dirigido a controlar esos riesgos en los diferentes eslabones de la cadena alimentaria, desde la producción primaria hasta el consumo final.



Los beneficios de HACCP se traducen para quien produce, elabora, comercializa o transporta alimentos, en un descenso de reclamos, devoluciones, re-procesos, formación de recursos humanos, disminución de rechazos; y para la inspección oficial en una necesidad de inspecciones menos frecuentes y de ahorro de recursos, y para el consumidor en la posibilidad de disponer de un alimento inocuo y seguro.

1.2.7. Certificación de la Calidad

Para asegurar calidad en el diseño, desarrollo, mantenimiento y servicio, a los clientes, se trabaja con el estándar ISO 9001, al cual se lo aplica en concreto para:

- Crear nuevos circuitos de trabajo.
- Mejorar los circuitos de trabajo existentes para lograr procesos más eficientes.
- Intentar afectar en la mejora de la calidad a todos los departamentos internos que tienen contacto directo con el producto en alguno de sus estadios.

1.2.7.1. Certificación ISO

En Octubre de 2010, la firma ha logrado la certificación de calidad ISO 9001:2008, por medio de la empresa Bureau Veritas.

Alcance de la certificación: “Almacenamiento, producción, comercialización de soja desactivada y premezclas de cereales” (Español). “Storage, production, marketing soybean grain and cereal premixtures” (Ingles).

Beneficios para el cliente

Los objetivos establecidos están encaminados a las necesidades de cada uno de los clientes. La empresa recurre a la opinión de ellos y luego las analiza, con el objeto de proveer una mejor respuesta a sus demandas.

Beneficios para la organización

- Demostrar compromiso con la calidad.
- Permitir un progreso hacia la mejora continua del desempeño.
- Ayudar a la mejora del desempeño de la organización.



1.2.7.2. Gestión de Calidad

El gerente, encargado del área de producción, utiliza diversos indicadores para analizar el funcionamiento de la empresa. Entre estos encontramos:

A. Los referidos a las cantidades producidas:

- Producción total (unidades).
- Producción promedio (móvil).
- Unidades rechazadas.
- Relación: N° rechazos/cantidad total producida.

B. Los referidos al stock:

- Compras efectuadas (volumen).
- Rotación de stocks.

Ante la consulta a los socios de la empresa, sobre la utilización de un Tablero de Control o comando, expresaron que tienen planeado implementarlo pero que en la actualidad no lo hacen. Principios tenidos en cuenta en la Gestión de Calidad:

-Enfoque al cliente: La empresa depende de sus clientes y por lo tanto debe comprender sus necesidades actuales y futuras.

-Liderazgo: La empresa mantiene un ambiente interno, en el cual el personal involucra el logro de los objetivos.

-Participación del personal: Es la esencia de la empresa, su compromiso posibilita el cumplimiento de objetivos.

-Enfoque basado en procesos: Los resultados deseados se alcanzan más eficientemente cuando las actividades y los recursos relacionados se gestionan como proceso.

-Enfoque de sistema para la gestión: Identifica y gestiona los procesos como un sistema, contribuyendo a la eficacia y eficiencia del logro de sus objetivos.

-Mejora continua: Es un objetivo permanente.

-Enfoque basado en hechos para la toma de decisión: Las decisiones eficaces se basan en el análisis de los datos e información.

-Relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor: La organización es independiente de sus proveedores, pero la relación mutua es beneficiosa para la capacidad de ambos, para crear valor.



1.3. RESUMEN DEL CAPÍTULO

En el presente capítulo se hizo una breve introducción a la identificación de la empresa en tanto a su estructura, productos y mercados; analizando sus objetivos y los medios utilizados para lograr los mismos.

Se realizó un análisis FODA para identificar la situación de la empresa en cuanto a sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Complementando dicho análisis se desarrollaron las 5 fuerzas de Porter para asentar la interacción de la empresa con sus competidores, compradores, proveedores, incidencia de productos de igual índole (sustitutos) y el grado de rivalidad entre compañías establecidas dentro de la industria.

El punto más fuerte de la empresa es la calidad de sus productos, lo cual, hoy en día, le da un gran prestigio, por lo cual, La Troja SRL. necesita desarrollar nuevas variables (cambios económicos, costos de insumos, recursos humanos, tecnológicos, manejo con proveedores, mercado, consumidores y productos) para que los productos dejen de sufrir el impacto de la estructura de costos, producción, comercialización y distribución de la empresa.



Capítulo 2

“Análisis del Producto y el Mercado”



2.1. ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS

2.1.1. Presentación de los Productos

En la actualidad, La Troja SRL. ofrece insumos óptimamente preparados, que brindan al cliente la posibilidad de obtener un producto distinto al de la competencia. En sus inicios, el producto elaborado por la firma, consistía sólo en derivados del cereal, pero en la actualidad ha crecido la oferta, con la incorporación de una nuevo preparado, que se ha hecho muy común entre las empresas que brindan alimentación animal, evitándole a La Troja SRL, separarse de su objetivo principal, la identificación del producto para mantener su prestigio ante la competencia.

2.1.2. Descripción de los Productos

2.1.2.1. Soja Desactivada

Insumo básico de excelente calidad para la elaboración de alimentos destinados a la nutrición animal, por su alto aporte proteico; es considerada como una de las fuentes de proteína más valiosas tanto en la alimentación humano como en la animal. El elevado valor nutritivo del poroto de soja está determinado principalmente por la composición en aminoácidos de su proteína pero su valor nutritivo completo se obtiene después del procesado que elimina los factores anti-nutricionales presentes. Se sabe que los factores anti-nutricionales causan desórdenes digestivos en animales y que sólo después del hallazgo del método de desactivado se pudieron aprovechar óptimamente sus propiedades.

Para su elaboración, se combinan materias primas, de origen vegetal: Maíz, Girasol, Sorgo, Cebada, Trigo, Grasas, Expeller, Calcio, Sal, Antioxidante. Harinas de Soja, de maíz y de trigo. Pellet de soja, de girasol y de maní. Legumbres.

2.1.2.2. Premezcla de Cereales

En la misma planta en donde se fabrica el producto detallado con anterioridad, se hace la premezcla de cereales, destinada a no rumiantes, como pollos, gallinas,

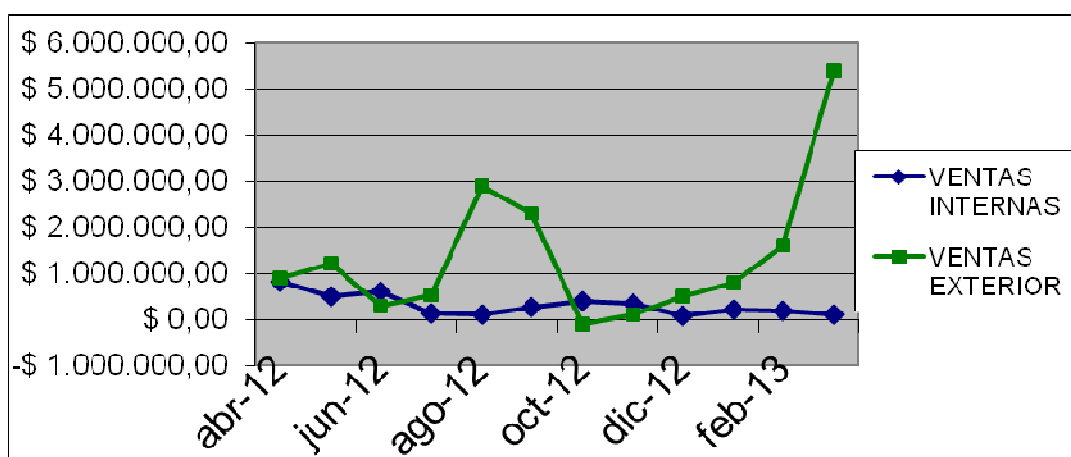


conejos, cerdos, entre otros. Su formulación y supervisión, está a cargo del director técnico actuante, y se basa en la utilización de los requerimientos nutricionales adecuados para cada especie y las solicitudes de cada uno de sus clientes. Las materias primas utilizadas más comúnmente en esta elaboración, son de origen vegetal: Harina de extracción y/o expellers de soja y girasol; soja desactivada, maíz, sorgo, avena, cebada, trigo, alfalfa peletizada, afrechillo de trigo, afrechillo de arroz, germen de trigo, gluten meal, gluten feed y aceites vegetales (girasol o soja).

Política de recepción de granos: (Anexo 5)

2.1.3. Detalle de Venta - Últimos 12 meses

MES/AÑO	VENTAS INTERNAS	VENTAS EXTERNAS	TOTAL
abril-12	\$ 822.717,11	\$ 892.708,45	\$ 1.715.425,56
mayo-12	\$ 518.693,39	\$ 1.208.377,07	\$ 1.727.070,46
junio-12	\$ 609.638,41	\$ 287.737,70	\$ 897.376,11
julio-12	\$ 150.751,59	\$ 543.353,38	\$ 694.104,97
agosto-12	\$ 119.708,89	\$ 2.898.979,62	\$ 3.018.688,51
septiembre-12	\$ 266.351,72	\$ 2.296.304,56	\$ 2.562.656,28
octubre-12	\$ 408.773,71	-\$ 106.322,90	\$ 302.450,81
noviembre-12	\$ 349.579,53	\$ 113.085,83	\$ 462.665,36
diciembre-12	\$ 87.637,45	\$ 493.550,90	\$ 581.188,35
enero-13	\$ 228.635,33	\$ 791.213,85	\$ 1.019.849,18
febrero-13	\$ 190.005,41	\$ 1.601.815,59	\$ 1.791.821,00
marzo-13	\$ 118.283,66	\$ 5.395.597,42	\$ 5.513.881,08
Total	\$ 3.870.776,20	\$ 16.416.401,47	\$ 20.287.177,67





2.1.4. Transporte de Mercadería

La mercadería es transportada a Chile en transporte internacional de terceros directo, o transporte interno hasta Mendoza donde es trasbordado a una planta habilitada por SENASA (Dibiagi); la elección de la forma de transporte varía de acuerdo a la disponibilidad y a los costos de los transportes; en el momento de la carga el inspector de SENASA, encargado de nuestra zona, emite el certificado provisorio para ser canjeado en Mendoza por el certificado definitivo.

El producto sale hacia el exterior, lo hace a través de camiones (chasis y acoplado), al igual que en el mercado interno, debiendo estar certificada mediante fitosanitario en Origen (otorgado por SENASA) y precintada, para asegurar su inviolabilidad.

El volumen que transportan los camiones es en promedio 30.000 Kg. El principal paso fronterizo que se utilizan para los envíos de mercaderías a Chile es Dibiagi.

2.1.5. Proceso Productivo

2.1.5.1 ¿Porqué desactivar la soja?

El grano de soja contiene una sustancia anti-nutritiva que bloquea la acción de la tripsina, enzima que participa en la digestión de las proteínas del aparato digestivo, por lo cual debe ser desactivada por medio del calor, para que pueda ser utilizada con eficiencia en las raciones de los animales.

La soja, cualquiera sea el método utilizado para su obtención, tiene un tenor de proteína entre el 44% y el 46%, rica en aminoácidos y la más alta en Lisina dentro de las proteínas vegetales. La soja desactivada tiene menos cantidad de proteína, 38%, pero aporta mayor cantidad de energía metabolizable 3600 Kcal/kg., mientras que la torta aporta entre 2250 y 2300 Kcal/kg.

2.1.5.2. Proceso de desactivado:

La empresa cuenta con un inmueble, en donde se ingresa a la celda, la materia prima (soja), mediante chimangos; pasando luego a la desactivadora de fuego, en la que el grano es afectado por las llamas del quemador de 600.000 calorías; es un



proceso de flujo continuo que demora cerca de 15 minutos en finalizar, una vez que sale de la maquinaria entra al enfriador y continúa en la celda de almacenamiento del producto terminado para ser cargado a granel, y empaquetado en bolsas.

➤ Capacidad de producción: 2.500 toneladas por mes.

Factores anti- nutricionales:

*Enzima ureasa: Está presente en el rumen de los bovinos que en presencia de temperatura y humedad liberan amoníaco que puede ser tóxico.

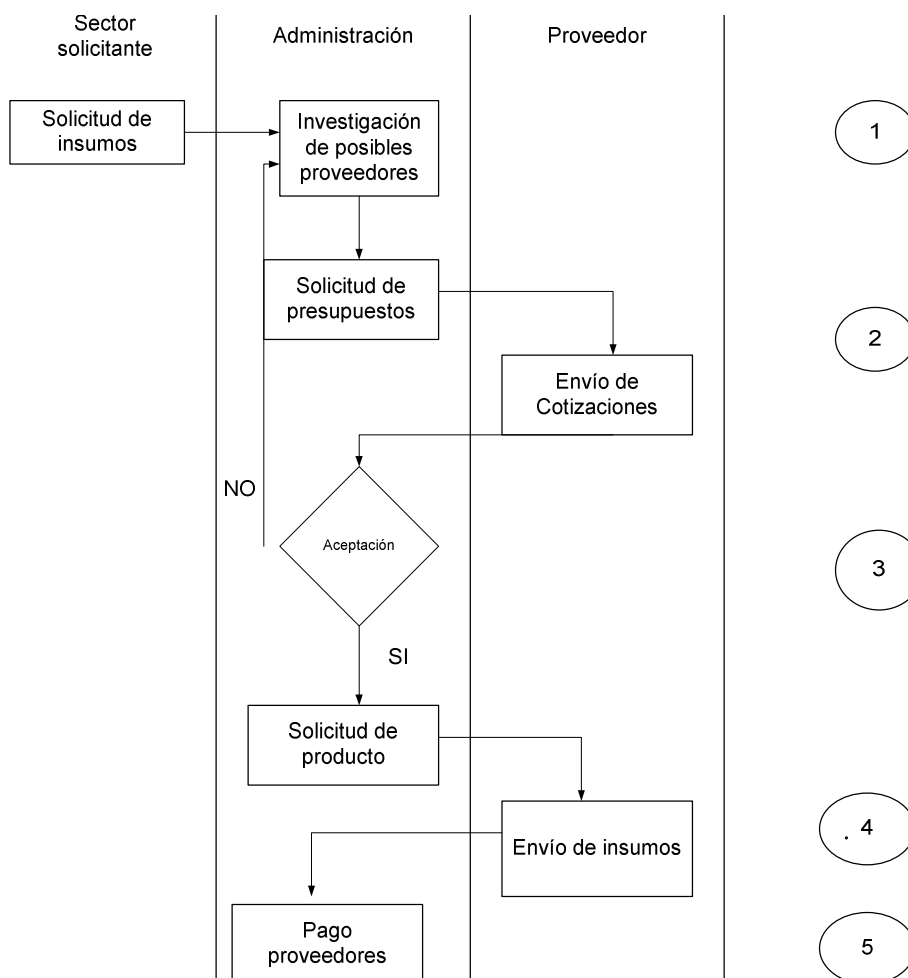
*Inhibidor de Tripsina: Es un factor que no permite a dicha enzima pancreática cumplir su función, que es la digestión de las proteínas.

*Neutralizador de Metionina: Es otro factor perjudicial para la utilización de éste importante aminoácido azufrado.

*Factor destructor de la tiroides: En aves.

*Enzima lipoxidasa: Otro factor que destruye la vitamina A.

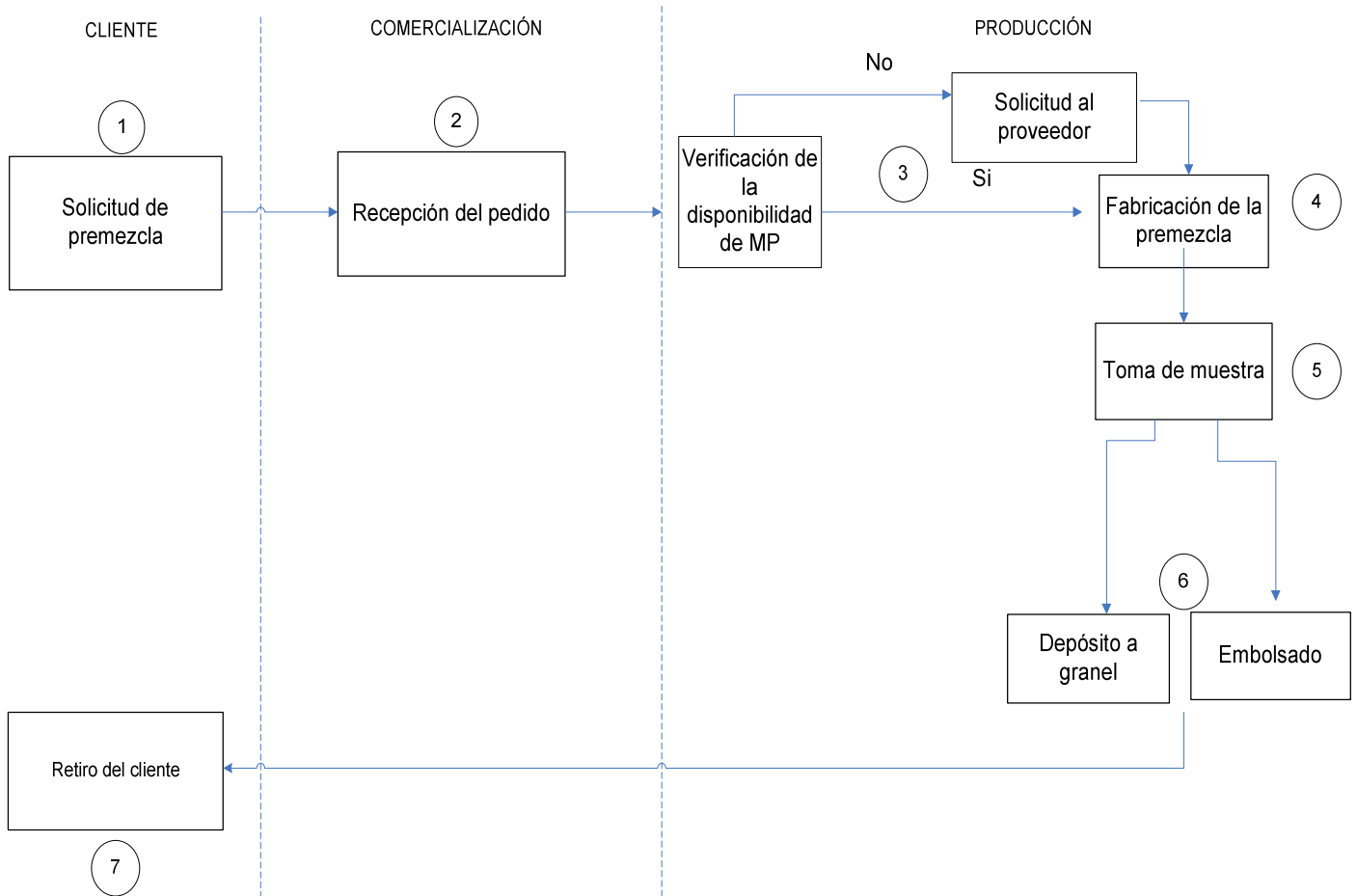
Fase 1. Compras – Almacenaje





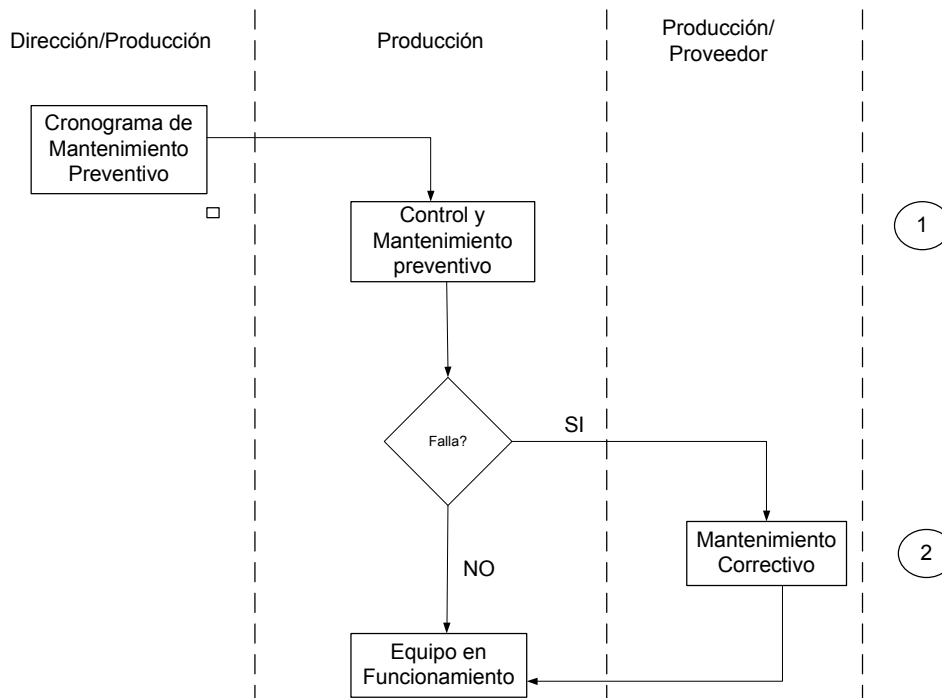
Fase 2. Producción – Desactivado

El insumo es inmerso en una maquina llamada desactivadora, en la que es quemada durante aproximadamente 15 minutos, siendo continuamente enfriada. Se ingresan una serie de bolsas a la máquina llenadora, donde se realiza el llenado mediante un sistema de boquillas ingresándolo previamente a una tolva alimentadora, desde donde se reparte por tuberías y válvulas a las boquillas. En cuanto a la premezcla:

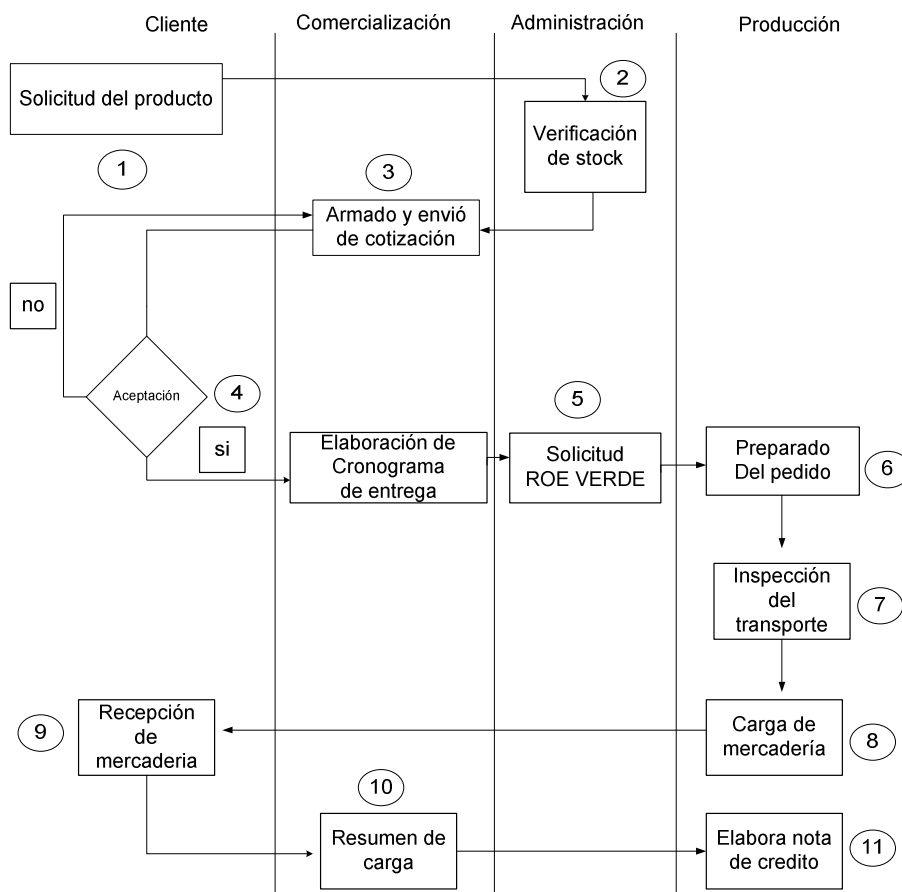




Fase 3. Mantenimiento



Fase 4. Venta





Fase 5. Transporte

En esta fase final se acomoda el producto en camiones de carga, donde se suelen presentar cuellos de botella, ya que el producto corre por una sola banda por lo que en caso de que alguna, ya sea la tapadora o etiquetadora dejen de funcionar de manera adecuada o exista algún problema con el producto, la línea de producción tendría que detenerse por completo desde el inicio causando con esto un efecto en los costos de producción.

Por esta razón la empresa está evaluando con detenimiento el funcionamiento de la maquinaria para que cada vez que se presente algún desperfecto, sea remediado de inmediato para evitar pérdida de tiempo para llegar a la meta de producción requerida y un incremento en los costos. (Anexo 6).

2.1.6. Activos Fijos

Los equipos de la empresa son de reciente adquisición y están siendo utilizados al 70% de su capacidad ya que el producto está en su fase de introducción y se está produciendo solamente lo que ya se tiene colocado en algunos puntos de venta. Sin embargo, al agregar la exportación de producto esta línea se va a usar al 90% para satisfacer a ambos mercados; en caso de ser necesario en un futuro se adquirirá maquinaria nueva para incrementar la producción.

Para el mantenimiento continuo de maquinaria y equipo se contemplan revisiones cada tres meses, con la finalidad de prevenir fallas futuras o desperdicio de materiales durante el proceso productivo. A pesar de que la línea de producción actual es pequeña, cuenta con maquinaria especializada para ello y requiere de poca inversión en mantenimiento por lo que se reducen los costos en este rubro.

A continuación se presenta una breve descripción de la maquinaria principal de la empresa en cada una de las fases del proceso productivo:

Almacenado

En cuanto al predio, se encuentra ubicado en la ciudad de Oncativo, provincia de Córdoba, con una superficie total de una hectárea cuatro mil seiscientos sesenta y tres metros cuadrados (1 ha. 4663), en donde se halla emplazado el acopio de cereales, la planta de elaboración de premezclas para alimentación animal, y catorce silos de chapa galvanizada, dos de ellos de 800 TN. Base trigo con sus



correspondientes noria y pozo de descarga; cuatro de 500 TN. Base trigo, otros cuatro de 120 TN. Base trigo con aireadores, y cuatro de 60 TN. Base trigo con aireadores, estos últimos utilizados para el almacenaje de los insumos destinados a la elaboración de las premezclas. También cuenta con dos galpones, uno de 10 mts. de ancho por 20 mts. de largo, y otro de 12 mts. de ancho por 20 mts. de largo, en donde se almacenan los insumos adquiridos, en bolsas.

Desactivado – Producción - Mantenimiento

La propiedad cuenta, con una plataforma volcadora hidráulica y con maquinarias imprescindibles para el proceso, como: una mezcladora horizontal de 10 tt/h, dos molidoras de cereal de 10 tt/h, un motor de 40hp. Y otros dos de 50 hp.; elementos de automatización de planta, una balanza electrónica para pesar los componentes de las distintas premezclas, tableros eléctricos de comando, y extractores de mercadería terminada. Todo ello, ubicado en un galpón construido de material, con techo y portón de acceso revestidos con chapas de zinc, con su oficina correspondiente, equipado con aire acondicionado y la correspondiente computadora para el manejo automatizado de la planta, esta cuenta con el software necesario para el armado de las distintas fórmulas destinadas a la elaboración de las premezclas, autorizadas por vuestra entidad.

Venta - Transporte

En la planta de silos nombrada con anterioridad, encontramos además de las maquinarias, herramientas e inmuebles ya nombrados, en el ingreso al predio, una balanza con su correspondiente garita, para pesar los camiones destinados a trasladar la mercadería al lugar de destino.

2.1.7. Activos Intangibles

En la actualidad, el valor total de una organización ya no recae solo en sus bienes materiales (lo tangible dentro de la empresa), hoy se le da la importancia a aquellos elementos no tangibles pero que aportan igual o más valor al bien o servicio que la empresa produce. En la empresa, se identifican estos activos en los conocimientos técnicos del personal, en la experiencia de que cada uno de ellos en la rama en la que se desempeña, es decir, en Capital Intelectual.



2.1.8. Inventarios

Para el control de inventarios de materia prima y producto terminado se decide mantenerlos durante 15 días como máximo y 7 días como mínimo.

En lo que respecta al suministro de insumos para el mantenimiento preventivo de la maquinaria y equipo, se considera mantener un stock de refacciones en función de lo recomendado en los manuales de operación.

Se hizo énfasis a los proveedores de la importancia de suministrar materia prima con la calidad requerida o en su caso manejar un plan para solución de cualquier eventualidad por la necesidad de contar con la materia prima en tiempo y forma en los almacenes correspondientes. Los pedidos de materia prima serán realizados de manera periódica y basados en los pronósticos del departamento de ventas para en base a sus requisiciones sea programada la producción.

Se maneja una política de primeras entradas primeras salidas para evitar que se tengan productos antiguos y sin rotación en almacén, para evitar que se tengan materiales obsoletos y estáticos que difundan focos de contaminación.

2.1.9. Proveeduría

2.1.9.1. Principales Proveedores

En su totalidad, los proveedores de materia prima son de origen nacional, y para la realización de los productos se tienen algunos ingredientes básicos que son especiales para cada uno de ellos, pero otros en común, lo cual hace un poco más sencilla la labor de escoger un proveedor, permitiendo a la empresa reducir sus costos para darle al cliente un producto de alta calidad a un precio muy accesible. Sin embargo, aunque se tienen contratos indefinidos para la compra de materiales, se considera a los proveedores secundarios por alguna contingencia o incumplimiento de entrega de materia prima por los proveedores principales.

2.1.10. Costos De Producción

La estructura de costos de la empresa está dividida en cinco rubros: Producción,



Administración, Ventas, y Comercialización. Los costos de Producción se dividen en directos e indirectos. Dentro de los primeros se encuentran: Materia Prima, Mano de Obra y Depreciación. Los indirectos están formados por: Mantenimiento, agua y electricidad. El costo de Administración está formado por: Sueldos de Administración, Servicios Generales y Depreciación de bienes inmuebles y equipo. Por su parte, Comercialización consta de Sueldos, equipo de transporte y su depreciación que son considerados costos indirectos.

2.2. ANÁLISIS Y SELECCIÓN DEL MERCADO

2.2.1. Mercado Previsto

Proyección de la demanda interna: Además de las distancias de las zonas de producción a los centros de comercialización y consumo, hay otras razones que justifican la existencia de intermediarios especializados en el comercio de granos. La principal de ellas es el reducido número de demandantes en el mercado interno. La participación de corredores de cereales posibilita unir la oferta dispersa en lotes de mayor volumen para negociar los precios en condiciones de mayor equilibrio.

Proyección de la oferta interna (volúmenes y rendimientos de producción): En la producción agraria tienen suma importancia determinados factores naturales como las lluvias, las temperaturas, enfermedades, plagas, etc., que influyen en los volúmenes de cosecha haciendo que los mercados agropecuarios se caractericen por una pronunciada variabilidad con incidencia en los precios. Por ejemplo, el mes de diciembre es vital para la determinación del rendimiento del maíz en Argentina. Si en ese mes las precipitaciones están por debajo de lo normal, es de prever una caída en el rinde del grano y, por lo tanto, en la producción.

Además, desde finales de febrero hasta fines de mayo, cuando terminan las últimas labores de recolección, los lotes no cosechados pueden sufrir inconvenientes y arrojar un resultado inferior al esperado de cuando se siembra maíz.

Comercio exterior: El hecho de que la mayor parte de nuestras cosechas tengan por destino final su venta al exterior, sea como grano o como producto elaborado o semielaborado, determina que los precios del mercado interno sean altamente



dependientes de las cotizaciones de los mercados internacionales. Por ello se dice habitualmente que, nuestro país es tomador y no formador de precios.

Integración a las redes de Producción: Para iniciar la expansión de la empresa y del producto, la empresa ha tomado como mercado meta a Chile. Una de las razones principales fue la proximidad que tiene con Argentina.

La población chilena, representa un mercado con alto índice de crecimiento. Se calcula que su poder de compra en 2014 excederá al de 1990 en un 413%.

En este momento la empresa esta enfocándose principalmente al mercado latino, sin embargo no descuida a los grupos de consumidores que desarrollaron con la convivencia de las culturas, un interés en los sabores de las culturas latinas.

Por eso, la empresa ha seleccionado a Chile como mercado meta inicial para colocar el producto en el gusto y preferencia de cada cliente, y específicamente las ciudades donde se ubican en segundo y cuarto lugar respectivamente en el ranking de ciudades con mayor concentración de población latina.

2.2.1.1. Medición del Mercado

El sistema de comercialización es un juego de funciones económicas que, lejos de estar rigidamente estructurado, es interactivo y flexible. El funcionamiento de un sistema depende del resultado neto de todas las decisiones tomadas por los individuos que operan en cada una de las fases. Como las decisiones no se toman en el vacío, el ámbito en el que se opera determina que decisiones pueden tomarse.

Cuando se estudia el sistema de comercialización de granos de Argentina, se puede apreciar que este ha debido enfrentar innumerables cambios estructurales para adecuarse a los avances tecnológicos (que modificaron las formas de producción), las intervenciones gubernamentales (que alteraron las prácticas comerciales), el surgimiento de nuevos productos (que dieron lugar a la aparición de nuevos actores en el mercado), etc. A dicha evolución de casi un siglo, que ha variado la forma del sistema, deben sumarse las variaciones cíclicas, estacionales y coyunturales que han ejercido influencia sobre la formación de precios.

2.2.1.2. Segmentación Del Mercado

Para la introducción del producto se selecciono a la Ciudad de Rancagua, es un



producto que tiene varios momentos de consumo y se puede adaptar al uso que el cliente quiera darle por la facilidad de manejo y consumo.

Se comenta que el sector de alimentos es uno de los sectores con mayor impacto entre latinos y aunque en ciudades como Rancagua se puede conseguir todo tipo de productos, siempre habrá quienes busquen lo mejor¹.

2.2.2. Principales Clientes

- Agrícola Súper Ltda.
- Agrícola Chorombo SA.
- Bunge Argentina SA.
- Grupo Pilar SA.

2.2.3. Oportunidades Y Amenazas:

Para mantener la diferenciación de sus productos, frente a sus competidores, La Troja SRL., aprovecha las siguientes oportunidades:

- Capacidad de financiamiento, apertura de nuevos créditos debido a su alta calificación de carpeta en sus bancos.
- Dueño de su propia flota de fletes para la distribución de sus productos.
- Capacidad de negociación sobre costos para distribución de los productos en el mercado internacional.
- Apuntar a nichos de mercado donde no lleguen otros competidores.
- Preferencia del público competidor.

Para evitar perder en un futuro, el lugar que ocupa en el mercado en la actualidad, tiene en cuenta las siguientes amenazas:

- Política económica y fiscal de mucha presión sobre el rubro granos en este año.
- La situación socio-económica que vive actualmente el país.
- Posibilidad de un el clima poco creciente, en el próximo año.
- Cambios constantes en los costos.
- Inestabilidad de precios.

¹- *Revista Soy Entrepreneur, año 2000.*



2.2.4. Competencia

La empresa sabe lo importante que es conocer a su competencia directa e indirecta, por lo que se realizó un análisis de los productos similares que existen actualmente en el mercado nacional y chileno.

En el mercado nacional uno de los lugares de este estilo más conocido es Sojacor SA. donde se fabrica y comercializan los mismos productos.

También existe otra empresa que ya se encuentra produciendo en este momento, Las Tres Marías SRL. que tienen su sede en Oncativo también, y en la actualidad sus productos pueden ser encontrados fácilmente.

Por otro lado, se puede apreciar la competencia que existe entre países por cubrir el mercado con productos de esta clasificación arancelaria en específico. México se encuentra entre uno de los principales proveedores de esta clase de productos al Mundo, sin embargo, seguido por el Reino Unido y Francia con una cobertura del mercado de 27.4%, 11% y 10.4% respectivamente.

2.2.5. Imagen frente al Mercado

La imagen tanto de la empresa como de los productos fue desarrollada previa al inicio de operaciones por parte del equipo de mercadotecnia. Se desarrollan slogans en español debido a que la publicidad es realizada en este único idioma. En el logotipo se incluye la Marca, el nombre del producto y los colores del país.

La empresa pretende participar en ferias internacionales y exposiciones de alimentos del territorio nacional, por lo que se están efectuando promociones en discos para ser entregados a clientes potenciales en los que se les incluye información general de la empresa y de los productos que se están manejando.

Debido a que la empresa no es de reciente constitución no es muy importante que sean destinados muchos recursos para promocionar y publicitar a cada uno de los productos por una diversidad de medios.

2.2.5.1. Nombre y Logotipo de la Empresa

La empresa realiza la etapa del proceso productivo según lo establecido por la Norma 120 de la Secretaría de Salud que dicta:



- Todo el material que se emplee para el envasado debe almacenarse en condiciones de limpieza.
- Los envases reutilizables para envasado deben ser de materiales y construcción tales que permitan una limpieza fácil y completa para evitar la contaminación del producto.
- De ser necesario los recipientes deben verificarse antes de su uso a fin de tener la seguridad de que se encuentran en buen estado y, en caso necesario limpio y saneado cuando se laven, deben escurrirse bien antes del llenado.

2.2.5.2. Eslogan

Para toda la promoción se han desarrollado dos slogans: Con estos slogans se pretende avivar la conexión de los latinos en Chile, con sus culturas y al mismo tiempo invitar al resto de los consumidores que se sientan atraídos por el producto a probar un poco de la cultura por medio del alimento.

2.2.5.3. Estrategias de penetración

En fase de introducción del producto al mercado chileno, la empresa se ha impuesto dos objetivos principales:

o Lograr posicionar en un periodo de dos años el producto en la mente del consumidor por medio de promoción y publicidad.

o Asistir a ferias internacionales, dos por año, en las que se promocionen esta clase de productos para ampliar la red de clientes y distribuidores con la finalidad de tener presencia en por lo menos dos países dentro de América Latina en los siguientes tres años.

2.2.6. Marketing

Estos tipos de productos se han sabido distinguir del resto, por sus ingredientes, sabor, y calidad, según comentan los socios de la empresa. Ésta tiene muy claro que ya que cada uno de los productos que se tienen proviene de una cultura diferente, se deberán de enfocar los esfuerzos en realzar los puntos particulares



de cada cultura y como el insumo se relaciona a ellos.

En este momento el producto está en parte listo para ser exportado, dentro del territorio nacional, ya se cuenta con todos los requisitos precisos para comercializarlo y está en proceso el envío de muestras a Chile como prueba para verificar antes de alguna venta internacional que las regulaciones necesarias hayan sido cubiertas para evitar contratiempos en un futuro.

En el ámbito internacional se hará principal promoción en lugares especializados, en esta etapa inicial es muy importante que se establezcan relaciones claras y de confianza entre el distribuidor y los productores para fomentar la seguridad de ambas partes en el proceso de compra-venta.

La labor de promoción más importante es la asistencia a ferias internacionales de productos pertenecientes al sector de Alimentos y Bebidas en el mundo. Se tiene planeado asistir a una feria de este tipo en la Ciudad de Miami, Florida en el mes de mayo. En su pasada edición, asistieron alrededor de 320 empresas de 12 países y visitantes de aproximadamente 31 países lo que resulta muy atractivo para la empresa en esta etapa ya que se necesita crear una red de distribución para los productos en el extranjero. En el mes de octubre se asistió a la EXPO COMIDA LATINA en la ciudad de Los Ángeles, Ca.

Este tipo de ferias, además de centrarse en conectar a empresas con compradores, también ofrece foros e información directamente de las instancias correspondientes para el comercio de productos de este sector.

2.2.7. Investigación y Desarrollo

Los canales de distribución con los que cuenta la firma, son las ventas realizadas de forma directa, desde sus oficinas.

Para el desarrollo de las presentaciones del producto, se decidió solicitar el apoyo del Laboratorio de Alimentos y Bebidas de la ciudad de Córdoba, más prestigioso, JLA. En donde se llevan a cabo pruebas para saber un poco más sobre el comportamiento de los ingredientes de cada una de ellas a lo largo del tiempo para así determinar los componentes necesarios para su óptima conservación.

Se cree diferente la formulación de premezcla frente a productos similares en el mercado ya que se ha tratado de conservar lo más natural posible la fórmula.



En el futuro se piensa contar con un laboratorio especializado en la empresa, para controlar la calidad y el desarrollo de los productos comercializados.

2.2.8. Respaldo del mercado al producto

Debido a que el producto ya ha pasado la etapa de introducción al mercado, se le da especial énfasis a la atención al cliente y a distribuidores para mantener en constante mejora la entrega de los productos. La empresa sostiene que no se podría conocer lo que los clientes están necesitando de la empresa sin la ayuda de intermediarios y distribuidores, quienes tienen el contacto diario con los consumidores finales.

Se cuenta, en la actualidad, con un sitio de Internet donde los clientes pueden conocer más sobre la historia de cada una de las presentaciones de los productos, sobre la empresa en sí y se les mantiene al tanto sobre nuevos productos y promociones que se están planeando lanzar al mercado.

2.2.9 Canales de Distribución

Sistema de distribución	% del total de Ventas	Condición de Venta
A. Directamente al usuario o consumidor.	100 %	20 días.
B. Mayoristas y/o revendedores y/o	0 %	
C. Distribuidores exclusivos.	0 %	
D. A Supermercados.	0 %	
E. A comercios minoristas tradicionales.	20 %	20 días.
F. Comisionistas.	0 %	
G. Municipio, Hospitales, etc.	0 %	
H. Industrias.	50 %	20 días.

La empresa, desde un principio, encontró preferible empezar con alguna persona o empresa que se encargue de colocar el producto en el mercado, con la finalidad de no arriesgarse a caer en costos innecesarios que pudiesen reducir el margen de utilidad por las ventas realizadas. En su introducción, y debido a la cercanía de las ciudades elegidas, solo se manejaron negocios con un solo distribuidor, pero por su necesidad, con el tiempo, se establecieron relaciones con otros distribuidores en diferentes zonas de Chile, ya que el monto de las exportaciones lo permitió.



2.2.10. Modalidades De Pago

En un futuro, se pretenden manejar las modalidades de pago principales, para los pequeños clientes se les darán 30 días de crédito para cubrir el monto de la venta previamente pactando precios, fechas de entrega de producto y recepción de pagos. Los grandes consumidores podrán hacer transferencias bancarias, a 60 días de posibilitado el producto.

En el caso de ventas internacionales durante un periodo establecido serán entregadas mercancías a consignación al distribuidor para que empiece a colocarlas en el mercado. Sin embargo una vez establecidos los lugares en los que se venderá el producto, la modalidad de pago cambiará. Se realizarán abonos del 50% por parte del distribuidor a la cuenta de la empresa previo al envío de la mercancía y se le darán 60 días para cubrir el total del monto vendido.

Para todas y cada una de las modalidades de pago se realizan contratos en los que se establecen claramente las condiciones de la compra-venta entre las que se incluye el precio del producto, responsabilidades de cada una de las partes, condiciones y fechas de pago para las entregas de mercancía.

2.2.11. Descripción de la Industria

El Sector de Alimentos ha sido uno de los sectores mejor recibidos por la población chilena, y a pesar de que Chile es un país fuerte en este sector, aun así, necesita importar productos de otros países para satisfacer a la población.

Es por esta razón que infinidad de productos, han sido exportados allí, para satisfacer a un mercado que demanda alimentos de todo tipo.

2.2.11.1. Participación Nacional

A pesar de que la empresa no está en fase de arranque, y se está dedicando más a las exportaciones, se espera que al mismo tiempo que sea lanzado el producto dentro del territorio internacional sea posible abrir mercado para el producto en otros países de Latinoamérica.



2.3. RESUMEN DEL CAPÍTULO

En el presente capítulo se realizó un análisis de los distintos tipos de productos que ofrece la empresa a los consumidores, su proceso productivo y los medios o canales que se utilizan para que los mismos lleguen a destino pactado.

Se identificaron los activos fijos (maquinarias, herramientas e inmuebles) que posee la empresa para su ciclo de producción y los que no son fijos (conocimientos técnicos del personal, como el capital intelectual) también; la empresa hace mucho hincapié a las capacitaciones del personal, como se ha mencionado oportunamente, su pilar principal es su prestigio, de modo que lo que se busca es tener un personal perfectamente actualizado.

La Troja SRL. tiene alto grado de compromiso tanto con sus proveedores, ya que se necesita disponer de fondos para obtener los insumos necesarios para la producción, como con su mercado, que le permite a la empresa asumir cierta importancia frente a sus competidores para seguir manteniendo su diferenciación.



Capítulo 3

“Análisis del Comercio Exterior”



3.1. ANÁLISIS DEL MERCADO EXTERNO

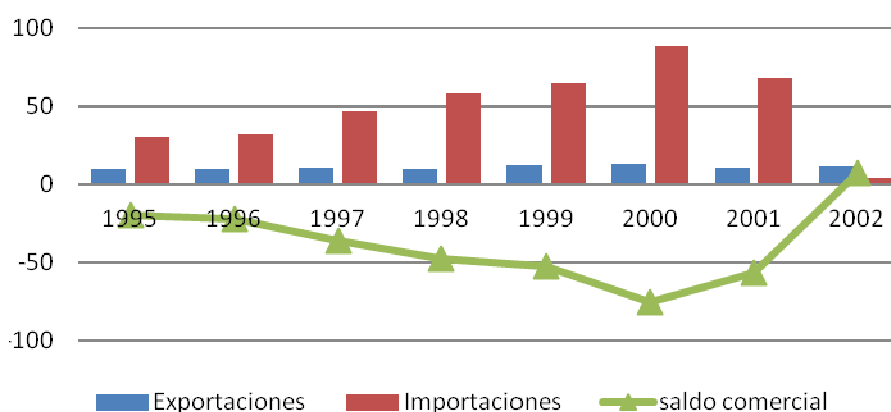
3.1.1. Información de Mercado

Dentro de una gran cantidad de mercados potenciales, existe la obligación, para cualquier entidad, de obtener información básica sobre cada uno de ellos, para poder seleccionar el más adecuado. En cada uno, se analizan los niveles arancelarios de importación y las eventuales barreras no arancelarias o normas de restricción de cambios y pagos vigentes al exterior, junto con ciertos datos estadísticos de exportación argentina, visualizando aquellos en los que se centre la exigencia de otros datos sobre accesibilidad, prácticas comerciales, magnitud, competencia, y demás características, verificados y validados por la Sección Económica y Comercial de la Representación Diplomática o Consular argentina.

Un correcto perfil de Mercado brinda a la empresa una noción inicial de la situación que enfrenta su producto en un mercado preseleccionado. Más amplios que los perfiles son los Estudios de Mercado, que contienen además, información de precios, canales de distribución, market-share de las empresas locales competidoras en el mercado, hábitos de consumo y otros aspectos de la comercialización del bien en el mercado de destino, además de Ferias y Exposiciones recomendadas.

3.1.2. Comercio Internacional

Balanza Comercial 1995 - 2002
(en millones de u\$s)



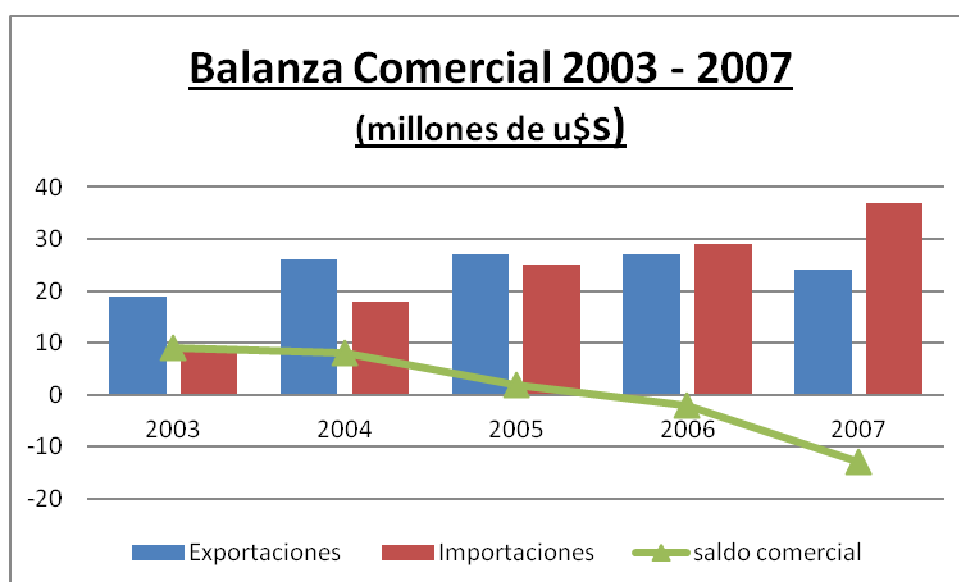
Secretaría de Industria, 2007.



Existen dos etapas bien marcadas y diferenciadas, en cuanto al comercio internacional, a raíz de la caída del régimen de convertibilidad en la década del 90, cuando el sector pasó por situaciones de importaciones muy por encima del nivel de exportaciones, cayéndose en altos niveles de déficit de balanza comercial.

A partir del cambio de precios relativos de 2002, la balanza comercial experimentó superávit hasta el 2005, cambio que puede explicarse por el freno en el crecimiento de las exportaciones a partir de ese último año y el crecimiento sostenido de las importaciones en el período 2003-2007.

Las exportaciones, después de dar un salto entre 2002 y 2004, se han mantenido estables en los próximos 3 años, por la pérdida de competitividad por el incremento de los costos internos (aumento de materia prima, salarios e insumos). Por su parte las importaciones entre 2003 y 2007 crecieron un 300%.



Secretaria de Industria, 2007.

3.1.3. Escenario Económico Internacional

3.1.3.1. Legislación Internacional

Además de los organismos de control que hay en nuestro país, el comercio exterior se rige por la legislación internacional. El organismo que regula el comercio entre las distintas naciones es la OMC (Organización Mundial del Comercio), conocida como la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el



comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los acuerdos que han sido negociados, firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial, y ratificados por sus respectivos parlamentos; relacionados con las políticas comerciales y no precisamente con aduaneras. El objetivo es ayudar a productores de bienes y servicios, a exportadores e importadores, a cumplir con sus actividades. Tiene por misión:

- Ampliar el comercio internacional haciendo más transparentes las transacciones.
- Establecer medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Determinar reglas sobre los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor en operaciones internacionales.
- Limitar los aranceles máximos que los países pueden aplicar.
- Disponer medidas contra subsidios.
- Reglamentar el origen de las mercaderías.
- Escribir el sistema armonizado de designación y codificación de mercaderías que permite clasificar la totalidad de las mercaderías existentes en el mundo (La clasificación arancelaria es la ubicación y descripción breve de cada mercadería en un listado que se llama nomenclador).
- Fijar la valoración de mercaderías, la base sobre la cual se aplican los porcentajes de derechos de importación.

En julio del 2000, la Organización Mundial de Aduanas (OMA), implementó el Custom Enforcement Network (CEN) que enlaza electrónicamente a las Administraciones de Aduanas. Es un sistema global de lucha contra el fraude, pensado para respaldar la lucha contra la delincuencia transnacional organizada.

3.1.3.2. Integración Económica

Así como las empresas se asocian para ser más competitivas y obtener mayores ganancias, los países también hacen “acuerdos, conforman bloques económicos para fortalecer las economías y dar prioridad a las industrias de ese bloque (Ej.: MERCOSUR, UNIÓN EUROPEA, ALADI), según acuerdos:

- Entre los países miembros existe 0 arancel en los derechos de importación, o sea que entre ellos no pagan derechos de importación. Se trata de que todas las mercaderías producidas o fabricadas en el bloque tengan igualdad de oportunidades y competitividad en los mercados. Ej.: MERCOSUR.



-Pueden existir excepciones sobre los derechos de importación, denominadas preferencias arancelarias, lo que implica que entre los países miembros las mercaderías sólo pagan un porcentaje de los derechos de importación. Ej.: ALADI.

-En ambos casos se fijan aranceles de importación para los países que no conforman el acuerdo. O sea que, entre los países se logra el libre comercio y 0 arancel o preferencias aduaneras.

3.1.3.3. Territorio Aduanero

Ámbito terrestre, acuático y aéreo, sometido a la soberanía de la Nación Argentina, en el que se aplica un mismo sistema arancelario y de prohibiciones de carácter económico a las importaciones y exportaciones.

El sistema arancelario es el conjunto de tributos de importación y exportación que corresponde a cada una de las mercaderías.

El régimen de prohibiciones está señalado por el Código Aduanero (Ley 22.415) y define que mercaderías no son susceptibles de ser exportadas o importadas.

Existen, en la República Argentina, dos territorios aduaneros: Territorio aduanero general (TAG) que comprende a todo el país con excepción de Tierra del Fuego, y Territorio aduanero especial (TAE) que integra a Tierra del Fuego también, establecido por la Ley 19.640.

3.1.3.4. Régimen de Prohibiciones

La Aduana es el órgano de aplicación del Régimen Arancelario y de Prohibiciones, en lo que respecta a importación y exportación de mercaderías.

Las prohibiciones son establecidas por el Congreso, mediante la sanción de leyes, o por el Poder Ejecutivo Nacional, a solicitud de los distintos organismos: Secretaría de Comercio, SENASA, Flora y Fauna, etc.

Este régimen de prohibiciones tiene dos grandes grupos de objetivos, por un lado, las prohibiciones económicas que tienen influencia sobre la actividad económica del país, buscando preservar la industria nacional, el trabajo, combatir la desocupación y proteger los derechos de propiedad intelectual (Ej.: Está prohibida la importación de vehículos usados porque afecta a la industria nacional y al sector automotriz, según



acuerdo con el MERCOSUR); y por otro lado, las prohibiciones no económicas, relacionadas con la seguridad, la salud pública y la preservación del medio ambiente. (E.: Se encuentra prohibida la exportación de bienes culturales, piezas arqueológicas, flora y fauna autóctona en peligro de extinción).

3.1.4. Barreras Arancelarias y no Arancelarias

Los gobiernos, en los diferentes países, utilizan mecanismos proteccionistas para reducir los incentivos para importar. De este modo, utilizan Barreras Arancelaria, con el objeto de impedir la importación de algunas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

También usan Barreras no arancelarias, que obstaculizan la internación de un producto; las más utilizadas son las sanitarias, fito-zoosanitarias, etiquetado, calidad, ecológicas y de seguridad.

Disposiciones argentinas: Admisión temporaria, draw-back, reintegros, reembolsos, reconversión, especialización industrial, apoyo financiero, etc.

3.1.4.1. Posición arancelaria

Mediante ésta, se pueden identificar el tratamiento que recibirá el producto en el mercado de destino, tanto en materia arancelaria como no arancelaria, especificaciones técnicas, reintegros de exportación, retenciones, derechos de importación, derechos compensatorios y antidumping, prohibiciones, suspensiones, impuestos internos, cupos de importación, restricciones cambiarias, cláusulas de salvaguardia, normas de empaque, etc.

La clasificación arancelaria de los productos permite una interpretación uniforme en todos los países miembros de OMC.

Para obtener la posición arancelaria de cualquier producto puede recurrirse a:

- a) www.infoleg.gov.ar. Una vez allí buscar Decreto 690/2002.
- b) Dirección Nacional de Aduanas. Área de Clasificación Arancelaria.
- c) Posición arancelaria con Aranceles y Reintegros.



3.1.5. AFIP

Administración Federal de Ingresos Públicos. Organismo de ejecución de política tributaria y aduanera de la Nación, que se encarga principalmente de cobrar e inspeccionar los tributos de nuestro país, y de controlar el tráfico internacional de mercaderías, compuesta por:

DGA – Dirección General de Aduanas.

DGI – Dirección General Impositiva.

DGRSS – Dirección General de Recursos de la Seguridad Social.

3.1.6. Círculo básico de Comercio Exterior

EXPORTADOR → MERCADERÍA → IMPORTADOR

Exportador: Persona o empresa que vende mercadería/s a otro país.

Importador: Persona o empresa que compra mercadería/s a otro país.

Mercaderías: Todo producto que pueda ser importado o exportado.

3.1.7. Exportación

Según el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), es la salida de mercancía del territorio aduanero, con destino al exterior, en forma temporal o definitiva. Esta exportación puede regresar al país, exenta de pago de impuestos general de importación, siempre y cuando no haya sido modificada en el extranjero o haya transcurrido más de un año desde su salida, según lo estipula el Art. 103 de esa ley. Si la mercancía es devuelta por las autoridades del país destino, el exportador podrá solicitar el reembolso del pago del impuesto a la exportación.

3.1.7.1. Clases de Exportación

Exportaciones temporales: Consiste en la salida de mercancías nacionales para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con un propósito específico,



siempre que retornen al país sin modificación alguna, por tiempo determinado por las autoridades correspondientes.

Una vez que las mercancías se encuentran de nuevo en territorio nacional se hace el pago del impuesto general de importación por el valor de los componentes o mercancías extranjeras incorporadas al producto, así como el precio de los servicios prestados en el extranjero para su transformación, elaboración o reparación.

3.1.8. Negocios de Exportación

El interesado en exportar, debe efectuar un adecuado estudio de mercado tanto interno como externo, a fin de evaluar las disponibilidades del producto y las posibilidades compensatorias de su venta.

Puede efectuar un trato directo, si las tratativas comerciales se efectúan directamente entre vendedor/exportador y comprador/importador, sin intermediarios; o de forma indirecta, si intervienen terceros, ya sea a través de un representante del exportador en el país importador o de un representante del comprador en el país del exportador, o de ambos, en forma combinada o alternada. La intervención de estos representantes suele estar sujeta a algún tipo de compensación, usualmente denominada “Comisión del representante”, que varía de acuerdo al producto, al volumen de operaciones, personalidad del representante, etc.

3.1.8.1. Formalización del Negocio de Exportación

Una vez finalizados los procesos previos, las partes suelen concretar las formalidades del negocio convenido, con un contrato para formalizarlo.

En la formalización contractual de negocios de exportación, figuran distintos datos que las partes deben conocer:

- Naturaleza de la Compra Venta (En firme - Consignación).
- Plazo de Entrega o de Embarque.
- Plazo de Pago.
- Descripción de las mercaderías.
- Forma de Pago (Orden de pago, al cobro, carta de crédito, contado, a plazo).
- Concertación y contratación de los fletes internacionales o internos.
- Incoterms.



- Seguro de fletamento.
- Controles de calidad.

3.1.9. Incoterms

Definidos por la Internacional Chamber of Commerce (ICC) como los terminos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre exportador e importador; son reconocidos como estandares internacionales por las autoridad aduaneras y las cortes en todos los paises².

Éstos, delimitan el trabajo del vendedor a entregar las mercancías al transportista principal quien se hará cargo del producto de ese momento en adelante.

La empresa puede cargar el producto en sus instalaciones, si lo requiere el cliente, o puede llevar el producto a algún lugar convenido previamente en el cual no se hará responsable de la mercancía ya que en este momento es responsabilidad del transportista. Los trámites aduaneros son responsabilidad del vendedor, quien debe asegurarse de cumplir con toda la documentación necesaria previamente establecida en el contrato firmado por ambas partes.

Con el transcurso del tiempo, la empresa, dependiendo de la aceptación del producto y de la experiencia que obtenga de las transacciones internacionales, realizará cambios de Incoterm para ofrecer un mejor servicio y mejores precios a los clientes y distribuidores en el extranjero.

TÉRMINOS DE COTIZACIÓN

- F.O.B. - PUERTO DE EMBARQUE

Free On Board = Libre a Bordo

- C.F.R. - PUERTO DE DESTINO

Cost and Freight = Costo y Flete

- C.I.F. - PUERTO DE DESTINO

Cost, Insurance & Freight = Costo, Seguro y Flete

- D.D.P. -

Delivery Duty Paid = Libre de Pago Aduanero en Puerto de Destino

2- http://www.worldtraderef.com/WTR_site/homeframe.asp



3.1.10. Logística

El manejo físico de la mercancía es un elemento intensamente importante en las operaciones de la empresa. Debido a que el transporte utilizado es el terrestre, la estructura de empaque y protección del producto es diseñada de manera que sea fácil de manejar y con el menor riesgo de dañarla.

En comercio internacional, la empresa solo se hace cargo de la mercancía hasta antes de ser ingresada al transporte principal que será definido por el comprador. Dentro de los costos que considera la empresa como obligación se encuentran: Mano de obra para manejo de producto, documentación para la exportación, venta e identificación del producto; caducidad y lote al que pertenece el producto.

El comprador, por su parte, asume los riesgos, con los costos ocurridos después de que las mercaderías hayan sido entregadas. El FOB significa libre a bordo, y exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

3.1.11. Operatoria Aduanera

Para solicitar la exportación de una mercadería debe presentarse, ante la Dirección General de Aduanas (DGA), una Solicitud de Destinación habitualmente llamado Permiso de embarque, donde se indica, entre otros datos, la posición arancelaria de la mercadería, su naturaleza, especie, estado, peso, embalaje, precio FOB, destino y todo otro elemento que permita determinar la posición arancelaria correcta y la valoración de la mercadería. Además, contiene un sector donde se reflejan los trámites y condiciones de arribo, descarga y depósito.

El despachante o exportador, realiza la confección e ingreso del Permiso de embarque, desde su oficina o mediante las cabinas públicas.

Una vez que la Aduana oficializa y registra el Permiso de embarque, el exportador tiene un plazo de 45 días, a partir de su registro, para cumplir con la operación de carga al transporte internacional terrestre.

Luego, el despachante se presenta ante el Servicio Aduanero con la documentación presentada a la Aduana, para que verifique clasificación y valor de la mercadería.



3.2. PROCESO DE EXPORTACIÓN DE LA TROJA SRL.

3.2.1. Personas que intervienen en Comercio Exterior

3.2.1.1. Importadores y exportadores

Toda persona o empresas, que se encuentren inscriptas en el Registro de Importadores y Exportadores de la DGA, pueden comenzar con dicho proceso; para lo cual las empresas deben cumplir ciertos requisitos, cómo ser:

- Sociedades de Hecho
- Sociedades Colectivas
- Sociedades en Comandita Simple
- Sociedades de Capital e Industria
- Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL)
- Sociedades Anónimas (S.A.)
- Sociedades Anónimas con Participación Estatal Mayoritaria
- Sociedades en Comandita por Acciones
- Sociedades Accidentales o en Participación.
- Cooperativas.
- Sociedades sin fines de lucro.
- Monotributistas (sólo pueden realizar exportaciones).

Al ser La Troja una SRL, desde el año 2003 pudo inscribirse como Agroexportadora, comenzando a operar con el Mercado Externo.

3.2.1.2. Auxiliares del Servicio aduanero

El Estado, por intermedio de la Aduana, controla las actividades y percibe tributos, donde actúan otros agentes auxiliares del comercio exterior y del Servicio Aduanero:

Despachante de aduana

Persona inscripta en el Registro de Despachantes, para representar a la empresa en todas sus gestiones ante la Dirección General de Aduanas para la tramitación de sus operaciones de exportación.



Agente de transporte aduanero

Persona inscrita en el Registro de Agentes de Transporte Aduanero, que representa a los transportistas que trasladan la mercadería exportada por la firma. Tiene a su cargo las gestiones relacionadas con la presentación del medio transportador y de sus cargas ante la Dirección General de Aduanas.

3.2.2. Dependencias involucradas para Exportar

COFIAL: Coordinación de Fiscalización de establecimientos de alimentos para animales.

DFV: Dirección de fiscalización vegetal

DTI: Dirección de tráfico internacional

DNFA: Dirección nacional de fiscalización agroalimentaria

DAPFyV: Dirección de aprobación de productos farmacológicos y veterinarios.

3.2.3. Venta de los productos de Exportación

En la actualidad, es totalmente libre el pago de las exportaciones en nuestro país, por lo que se goza de toda libertad cambiaria, pero lleva gastos incluidos:

Comisión de agente: La empresa está facultada a transferir al exterior por éste concepto hasta el 10% del valor FOB.

Deducción impositiva: La empresa, como contribuyente, tiene autorización de descontar un determinado porcentaje por un concepto dado; puede deducir de su declaración de impuestos a las ganancias, un porcentaje del valor FOB declarado en el permiso de embarque aduanero.

Seguro de crédito: Se paga una cobertura por los riesgos comerciales y políticos relacionados a las ventas que se efectúen.

3.2.4. Sistemas de financiación de Exportaciones

Recursos monetarios líquidos o medios de pago con que se dispone, para financiar las diversas etapas de la venta internacional.

AUTOFINANCIACIÓN: En determinadas circunstancias se opera con capital propio.



3.2.4.1. Clasificación

Pre-financiación: Se paga una exportación cuyo embarque aún no fue efectuado.

Post-financiación: Se paga una exportación cuyo embarque ya fue efectuado, revistiendo a alguna de las siguientes formas:

- a) Pago bajo crédito documentario a la vista y contra entrega de los documentos de embarque en la plaza del cliente.
- b) Compra o descuento de letras a la vista sin crédito documentario o a plazo con o sin crédito documentario.

3.2.5. Pago de Exportaciones

3.2.5.1. Orden de Pago

Medio utilizado por los clientes de la empresa, para enviar el pago de los negocios efectuados, por intermedio del Banco Santander Río SA. Existe una gran variedad de clases de Órdenes de Pago, pero la firma utiliza:

Documentaria: El cobro queda supeditado a la previa o simultánea entrega del documento de embarque relativo al tipo de exportación, allí consignado.

Divisible: Puede ser cobrada en forma fraccionada, escalonada.

Nuestro Banco central tiene dispuesto la indivisibilidad de las respectivas órdenes de pago que al ser liquidadas deben serlo por su totalidad, a menos que las mismas expresamente estipulen lo contrario.

Partes intervinientes

Ordenante/Tomador: Pagador de fondos remitidos (Clientes).

Banco Emisor: Entidad Bancaria de Chile, que por cuenta, orden y riesgo del Cliente, efectúa la transferencia (Banco Santander Río S.A. de Chile).

Banco Corresponsal: Entidad Bancaria de nuestro país, que por cuenta, orden y riesgo del Banco Emisor, efectúa el pago a la empresa (Banco Santander Río S.A. de Argentina).

Beneficiario: La Troja SRL.



Momentos de la operatoria

Emisión: Oportunidad en que se remite la transferencia.

Notificación: Aviso a la empresa de la existencia de la orden de pago a su favor, y de la disponibilidad de los cobros respectivos.

Revocación: Concentración de la anulación por parte del cliente, de ser necesario.

Pago: Oportunidad en que se abona a la empresa.

Liquidación: Oportunidad en que se materializa el pago poniendo a disposición el líquido producto resultante de la conversión a pesos. (Anexo 7)

Devolución: Anulación por parte de la empresa y restitución al cliente.

3.2.5.2. Gastos bancarios relacionados con créditos

El banco cobra una serie de gastos, comisiones e intereses en su operativa, que por regla general son: Gastos del banco Emisor por cuenta del importador y gastos del Banco Corresponsal por el Banco Emisor, quien a su vez los traslada a su cliente, o sea el importador, y suelen ser más caros que los primeros. El Banco Corresponsal percibe del Banco Emisor, en divisas:

- 1/8% Comisión Notificación
- 1/8% Comisión Confirmación - Trimestral
- 1/8% Comisión Utilización

Suelen cobrar otras por conceptos menores, junto a otros gastos locales (impuestos, comisiones de cambio, intereses) siempre a cargo del exportador, salvo expresa indicación en contrario en el propio crédito.

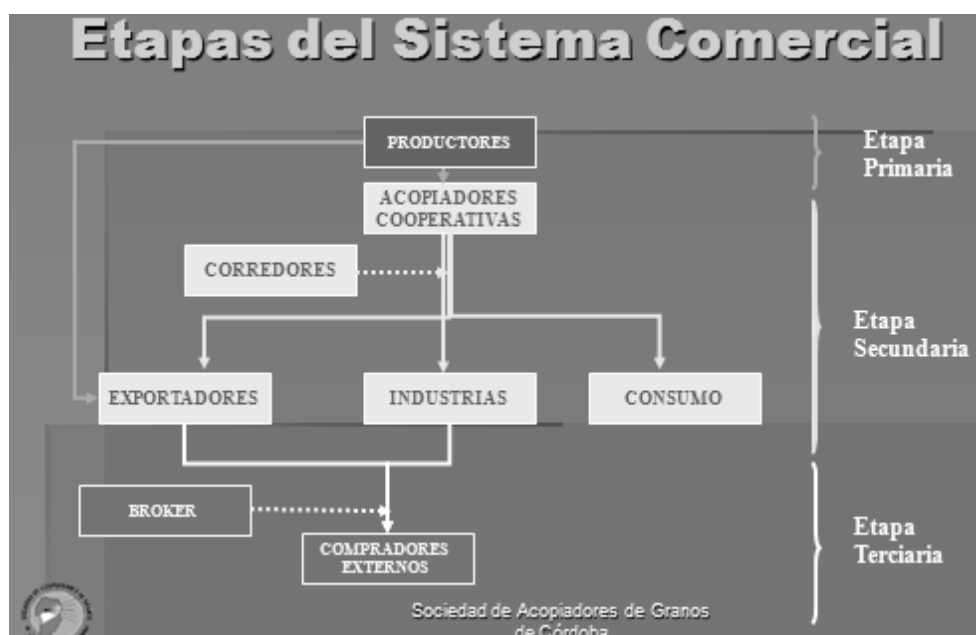
3.2.6. Clasificación de los productos de Exportación

Existen diferentes grupos de productos factibles de ser exportados, pero establecer la posición arancelaria correspondiente a cada uno no es tarea fácil, por lo que La Troja SRL, en sus principios, tomó ciertas recomendaciones y se acercó a su Agente de Aduana, para que realice dicha labor.

Una vez que la empresa tuvo definido su Código, siguió con la información internacional requerida solicitando un estudio de mercado que sumado a la toma de contacto con potenciales clientes, le dio una visión global de cuáles son los productos susceptibles de ser vendidos y en qué mercados.

3.2.7. Derechos de exportación de granos y sub – productos

- TRIGO : 23 %
- MAÍZ: 20 %
- DEMÁS CEREALES : 20 %
- SOJA: 35 %
- GIRASOL: 32 %
- DEMÁS OLEAGINOSOS: 23, 50 %
- HARINA Y PELLETS DE TRIGO: 13 %
- HARINA Y PELLETS DE SOJA: 32 %
- HARINA Y PELLETS DE GIRASOL: 30 %
- ACEITE DE SOJA: 32 %
- ACEITE DE GIRASOL: 30 %



3.2.8. Documentos necesarios para embarcar

El Banco interviniente, negocia única y exclusivamente con documentos y con la apariencia formal que estos muestran o evidencian, nunca con la mercadería que ellos representan. Se necesitan:

Letra de cambio: Orden emitida por el cliente contra la empresa, que procede al pago de una determinada suma, a la vista o a plazo, según se acuerde.



Factura: Objeto de transacción comercial que lleva el importe de la mercadería, firmada por la empresa, a nombre del comprador. La descripción de la mercadería en la factura debe coincidir estrictamente a la dicha en el crédito.

Certificados: Extendidos por la autoridad oficial:

CERTIFICADO DE ORIGEN

CERTIFICADO DE SANIDAD

CERTIFICADOS DE CALIDAD

CERTIFICADOS DE ANÁLISIS

CERTIFICADOS DE INSPECCIÓN

Documento del seguro: Lo requiere el Banco emisor local, cuando se realizan operaciones de importaciones Argentinas con crédito documentario, cualquiera fuere la cotización, para hacer obligatoria la presentación de la póliza de seguro correspondiente, siempre por cuenta del comprador, indicando que las importaciones argentinas deben ser aseguradas en Compañías Argentinas.

Principales variantes de pólizas de seguros:

-Póliza flotante: Emitida mientras se produce el embarque con certificados.

-Póliza de seguro específica: Emitida para un embarque determinado, en la misma moneda que la factura, para cubrir como mínimo el valor CIF de las mercaderías; su fecha de emisión no puede ser posterior a la de embarque.

La cobertura, debe abarcar desde el momento de carga hasta el de descarga, incluyendo si es requerido una cierta estadía en puerto de destino.

Documento del transporte: Se utiliza como prueba del contrato del transporte de carga y de su propiedad. Debe estar firmado por la empresa transportadora o su agente, por el cargador (Anexo 8)

3.2.8.1. Tramitación y operatoria

-Obtener visaciones, certificados de análisis, pólizas de seguros, y todo lo necesario para exportar.

-Confeccionar los documentos de embarque y aplicarlos a un crédito abierto a su favor y llevarlos al Banco local para que los revise.

-Remitir los documentos de embarque al Banco del país importador, de parte del Banco Interviniente local.

-Liquidar el valor de los documentos de embarque.



3.2.8.2 Discrepancias o Irregularidades

Muchas veces los Bancos detectan diferencias o fallas en los documentos. Como posibles soluciones a esto, suelen optar por:

- A) Convenir con la empresa el arreglo de las discrepancias.
- B) Efectuar la negociación, aceptación o pago, bajo reserva, con lo cual el banco reafirma, de manera explícita, el regreso a la empresa.
- C) Efectuar la negociación, aceptación o pago con garantía de la empresa que se responsabiliza por las consecuencias o perjuicios que pudieran resultar para el banco por las existencias de las discrepancias.

Cuando el banco negociador o la empresa, hubiesen otorgado una garantía por las discrepancias, la misma permanece vigente hasta que el banco proceda a liberarla, cancelarla o relevarla, ya que surge efecto su liberación.

En caso de no ser aceptados los documentos debido a las discrepancias que presentan, el banco debe comunicar el rechazo al banco corresponsal antes de 7 días, procediendo a mantenerlos a su disposición, o devolverlos. En caso de superar dicho plazo, se consideraran liberadas las discrepancias y reservas.

3.2.9. Habilitaciones y registros para la Exportación

3.2.9.1. Registro de Importadores y Exportadores ante la Aduana

Este trámite se realiza por única vez en la Dirección General de Aduanas y es válido para realizar tanto operaciones de exportación como de importación.

La solicitud de inscripción debe presentarse ante la aduana correspondiente utilizando el Formulario OM 1228 E.

3.2.9.2. Registro Nacional de establecimiento (RNE)

Al elaborar productos envasados para venta directa al público, la empresa necesitó, además de la habilitación por SENASA, inscribir el establecimiento ante la Autoridad Sanitaria Jurisdiccional de Córdoba (donde está ubicado el establecimiento).



3.2.9.3. Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (Renspa)

Registro por el cual, a través de un código, se asocia al productor agropecuario con el campo donde realiza su actividad. Su objetivo es fortalecer el control sanitario a través de la obtención de información epidemiológica imprescindible para el planeamiento sanitario, control epidemiológico y rastreabilidad; y facilitar la obtención de datos estadísticos.

Esta inscripción se hace en la Oficina Local de SENASA de la Jurisdicción del Establecimiento.

3.2.9.4. Registro Nacional de Producto Alimenticio (RNPA)

Al elaborar productos envasados para venta directa al público, la empresa debe obtener un RNPA por cada producto que se elabore, lo cual se tramita ante:

- a) Autoridad de Salud Jurisdiccional (otorga tránsito federal, importación y exportación para el producto registrado).
- b) Instituto Nacional de Alimentos (INAL), para productos que solo se exporten.

Requisito previo: Contar con RNE del Establecimiento expedido por la Autoridad de Salud Jurisdiccional o por el INAL, según corresponda.

3.2.9.5. Normativa que reglamenta el trámite

La responsabilidad técnica del establecimiento elaborador, ante el SENASA, es ejercida por un profesional: Médico Veterinario o Ingeniero Agrónomo.

En sus principios, se solicitó autorización (previo a la iniciación del trámite), al profesional, acompañando los antecedentes curriculares y los contenidos de los estudios de grado cursados. Recibida la documentación, se realizó una visita de inspección, donde se ratificó que el establecimiento cumplía con todas las características necesarias. Se necesitó juntar algunas mejoras que no afectaron la elaboración. Debiendo abonar los aranceles correspondientes a la tramitación.

Cumplidos los trámites de habilitación, la Dirección Nacional de Fiscalización



Agroalimentaria, previa evaluación de antecedentes y documentación presentada, y efectuadas las verificaciones correspondientes, procedió al oportuno registro.

El plazo para la finalización de los trámites de habilitación y/o autorización de cambios y modificaciones no puede ser mayor a 120 días a partir de la fecha de cumplimiento del Acta de recepción conforme firmada. Si la empresa no hubiera cumplido con lo requerido en el plazo establecido habría caducado lo actuado.

3.2.9.6. Habilitaciones y Registros ante SENASA

Para inscribirse en el Registro de exportadores de alimentación animal, se debe:

- Completar Formulario de Inscripción.
- Completar Formulario de Registro de Firmas Autorizadas.
- Fotocopia de Constancia de Inscripción ante Dirección General Impositiva.
- Fotocopia de Constancia de Inscripción ante Dirección General de Aduanas.
- Al ser personas jurídica, debe presentar además la fotocopia de Contrato o Estatuto Social inscrita en Órgano de Control Societario. (Anexo 9).

La Fotocopia de la Constancia de Inscripción ante la Dirección General Impositiva, la Fotocopia de la Constancia de Inscripción ante la Dirección General de Aduanas, la Fotocopia del Contrato y las Fotocopias de los Documentos de Identidad, según corresponda, deben estar certificadas por Escribano Público, Juez de Paz, o Policía. Además, la empresa debe tener habilitada la planta para el destino deseado, y homologada entre el SENASA y las autoridades sanitarias del país destino.

3.2.10. Verificación de productos por monitoreo

Se realiza, en la planta, una toma de muestra oficial periódica, dirigida a la premezcla, por solicitud para exportación, con análisis del laboratorio oficial del SENASA. El funcionario de la toma de la muestra oficial este producto, es para monitorear la realización de los parámetros de exportación a Chile. Los resultados del laboratorio, deben ser satisfactorios para amparar el cumplimiento del proceso del país destino y ser archivados.



3.2.11. Procedimiento de la toma de muestra

El funcionario actuante solicita al representante del establecimiento, que identifique los lotes de distinta formulación, de los que se extrae muestras de la premezcla a exportar. En tal caso, al ser alimento para animales, el muestreo está dirigido exclusivamente a los lotes depositados e identificados destinados a la exportación solicitada, descartándose los que corresponda a otro destino.

El inspector toma muestras por separado, de cada lote, de distinta formulación de alimento terminado e identificado para exportar, debiendo estar presente durante este procedimiento, el representante del establecimiento.

El laboratorio recibe la muestra junto con el original del acta de tomas de la misma, si no se cumpliera con algún requisito, será rechazada por el laboratorio.

3.2.12. Recepción de mercancía en Chile

Una vez recepcionada la mercancía en la aduana de ingreso, el agente de coordina con el cliente, realizar el pago correspondiente a los impuestos y demás gravámenes. El cliente toma del Banco los documentos que servirán de base al Agente de Aduanas para realizar la destinación aduanera:

Una vez que el Agente de Aduanas presente la Declaración de Importación en el formulario declaración de ingreso, a Aduanas, se revisa y si está conforme a su normativa, la acepta. Dentro de las 48 horas (máximo) desde el momento de aceptación del trámite de la declaración, se procede al aforo físico y documental, se legaliza el documento y notifica al importador para que en 15 días efectúe el pago en dólares convertidos a moneda nacional al tipo de cambio fijado por el Banco Central, el penúltimo día hábil del mes anterior publicado en el Diario Oficial.

En caso de no efectuarse el pago dentro del plazo fijado los tributos se convierten en moneda nacional del acuerdo al tipo de cambio del día del pago aplicado y el recargo por el interés penal correspondiente.

Realizado el pago, el Agente de Aduanas retira la mercancía del depósito enviándolas al cliente, con la factura comercial.



3.3. RESUMEN DEL CAPÍTULO

Se hizo un análisis pormenorizado del mercado exterior, en el que se desenvuelve la empresa; se detallaron los organismos de control intervinientes que regulan las actividades del comercio internacional, entre los cuales encontramos a la ADUANA, encargada de la aplicación del régimen arancelario y sus prohibiciones.

Para mantener un sistema ordenado y controlado, se establecen barreras, arancelarias y no arancelarias, encargadas de mantener un comercio nacional equilibrado, impidiendo el ingreso a un menor costo de productos idénticos o similares a los que se comercializan en el mercado nacional.

En el negocio de exportación se encuentran relacionadas varias instituciones, donde los bancos juegan un papel fundamental, porque por medio de estos la empresa retira los documentos que servirán de base al agente de aduanas para realizar la destinación aduanera, como conocimiento de Embarques, factura comercial, declaración jurada sobre el precio de las mercancías, certificado de seguro indicando monto de la prima, certificado de Origen y fitosanitario si proceden, informe de Importación, mandato especial (otorgado por el importador al Agente de Aduana), y otros.

La empresa, para formalizar el proceso de exportación debe registrarse en diferentes organismos, como SENASA, RENSPA, RNE, entre otros, a quienes debe presentar una serie de documentación solicitada, a partir de lo cual se encuentra en condiciones de comenzar con el proceso propiamente dicho; es decir, verificación del producto, toma de muestra, hasta ser despachada, finalmente, en el país destino, Chile en este caso.

Se realizó un análisis sobre las ventajas que posee la empresa frente a la exportación, pero para obtener resultados más preciso al respecto; se realizará un estudio más amplio del mercado, tanto interno como externo, en el ámbito impositivo y contable, para poder obtener conclusiones que nos permitan saber en donde esta parada la empresa; información que ampliaremos en el capítulo siguiente.



Capítulo 4

“Análisis Impositivo y Contable del Producto”



4.1. TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL PRODUCTO

4.1.1. Valoración de las Mercaderías a Exportar

4.1.1.1. Hecho Imponible:

Al ser la soja desactivada, un producto para consumo, se perfecciona con la destinación definitiva de exportación, es decir, con el egreso de la mercadería por tiempo indeterminado.

4.1.1.2 Valor Imponible:

Es el valor que se le da en aduana a la soja desactivada que se exporta. Constituye la base imponible para la determinación de los tributos de exportación ad valorem, por lo que adquiere fundamental importancia la declaración de valor que se realice en sede aduanera.

FORMULA: $VI = (FOB + Ai - Ad - It) * Cf$

- Ai = AJUSTE A INCLUIR
- Ad = AJUSTE A DEDUCIR
- It = INSUMOS EXPORTADOS TEMPORALMENTE

4.1.1.3. Momento Imponible:

Momento en el que nace la obligación tributaria, el derecho de exportación establecido por la norma vigente se aplica en la fecha de:

- a) Entrada del medio transportador al territorio aduanero, cuando la solicitud de destinación de exportación para consumo, se hubiere registrado 5 días antes de dicha fecha y ello estuviere autorizado;
- b) Registro de la solicitud de destinación de exportación para consumo;
- c) Aprobación de la venta;
- d) Vencimiento de las obligaciones de hacer efectivos los derechos de licencia.



Regímenes aplicables para la determinación del momento imponible

Para liquidar los derechos de aduana, la empresa toma en cuenta:

Régimen tributario: Disposiciones legales relativas a todas las especies de tributos contempladas en el Código Aduanero.

Base imponible: Monto gravado, sobre el que se aplica la alícuota para determinar el derecho de exportación ad valorem; establecido el valor imponible, se deducen derechos y demás tributos y se logra la base imponible.

Para su cálculo se parte del valor FOB según la operación pactada entre La Troja SRL. y su cliente, independientes uno de otro.

Alícuota: Porcentaje sobre la base imponible para determinar el quantum del tributo.

Tipo de cambio: Precio de cada unidad de moneda extranjera expresada en el valor de la mercadería por una unidad de moneda legal en nuestro país.

4.1.2. Política de Fijación de Precio de Exportación

El precio de cada una de las operaciones de exportación que efectúa la empresa, es el pactado con el cliente, en la condición de venta declarada, más:

1. Gastos de exportación sobre precio FOB: Derechos de exportación ad valorem, honorarios de despachante de aduana, seguro de crédito, garantía.
2. Beneficios a la exportación sobre precio FOB: Se deducen reintegros.
3. Intereses por pago diferido: Importe a financiar, tasa de interés, plazo, gastos y comisiones bancarias, impuesto a las ganancias y otras tasas.
4. Precio FOB: Deducciones de los puntos anteriores:
5. Flete Internacional contratado por la empresa, por acuerdo con el cliente antes del contrato de compraventa internacional u orden de compra.
6. Precio CIF: Valor FOB - FLETE hasta el puerto establecido.

El valor excluye el IVA pagado por la empresa en las distintas etapas de elaboración del producto y luego reembolsados por el fisco. (*Anexo 10*)

4.1.3. Incentivos a la Exportación

Uno de los interrogantes que se plantea cualquier exportador, es acerca del tratamiento arancelario y promocional que recibirá su producto exportable.



Todo producto exportado podrá regresar al país exento del pago de impuestos general, siempre y cuando no haya sido modificado en el extranjero o haya transcurrido más de un año desde su salida.

La finalidad del incentivo es reintegrar al exportador de mercaderías nuevas manufacturadas en el país, los importes que ha abonado por los gastos objeto de los insumos utilizados en las diferentes etapas de fabricación. Se pretende con esto, que el exportador, no exporte impuestos que, en la mayoría de los casos, los descolocarían respecto a los competidores de otros países.

Los regímenes promocionales actualmente utilizados por la empresa, son los reintegros y el draw-back; ya que los reembolsos no resultan de aplicación.

4.1.3.1. Reintegros

Se otorgan a las exportaciones para consumo, de productos nuevos manufacturados en el país, en virtud del cual, se restituyen total o parcialmente, los importes que se hubiesen pagado en concepto de tributos interiores.

La base de la liquidación del reintegro, en este caso, como lo determinada el Art. Nº 829 inc c) del Código Aduanero, es el Precio Oficial de la soja desactivada, para el que se aplica la siguiente fórmula:

Base de reintegro = Precio Oficial * Cant. Unidad

Reintegro = Base de Reintegro * Alícuota

$V_r = FOB + A_i + A_d - I_t - I_c - C$

- V_r = Valor de reintegro
- I_c = Insumos para el consumo
- I_t = Insumos utilizados temporalmente
- C = Comisiones

Al pago de reintegros lo efectiviza la Dirección General de Aduanas, previa presentación de la documentación que acredite el embarque de la mercadería.

Ante el pedido de pago de reintegros, la empresa sabe que no debe registrar incumplimientos de sus obligaciones derivadas del Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a las Ganancias y planes impositivos de facilidades de pago. La Troja obtiene un 6 % de reintegro de exportación.



4.1.3.2 Régimen de Draw-Back

Sistema mediante el cual el Estado retribuye a los contribuyentes que hubieran realizado exportaciones para consumo, a título oneroso, de productos manufacturados en el país y en cuya constitución o fabricación se hubieran incorporado materias primas, mercaderías, o embalajes de industria extranjera, en forma total o parcial, los importes que se hubieren abonado en concepto de tributos que gravaran la exportación para consumo de los mismos.

Las mencionadas devoluciones se realizan a través de la Dirección General de Aduanas, quien controla que las mercaderías a exportar sean las que constituyen el objeto de la tipificación y liquidar los importes correspondientes establecidos en la resolución o solicitud de tipificación.

FORMULA: Q embarcada de Producto * U\$S unitario de derechos de exportación.

(En la actualidad la empresa no está trabajando con este régimen).

4.1.4. Régimen Tributario Argentino

4.1.4.1. Tributos Externos vinculados al Comercio Exterior

Derechos de Exportación

Contribución monetaria que, se reclama a los sujetos, por sacar de su territorio, mercadería por tiempo indeterminado, sin retorno. Se puede:

- Gravar y desgravar, respetando los convenios internacionales vigentes.
- Otorgar exenciones totales o parciales al pago de éstos.
- Fijar condiciones de cumplimiento de obligaciones para otorgar exenciones.

Los derechos de exportación pueden ser calculados de dos maneras:

Ad valorem: Se aplica una alícuota sobre el valor imponible de la mercadería o sobre precios oficiales. Calculo utilizado en este caso.

Específicos: Se multiplica una suma fija de dinero por cada unidad de medida. Debe ser establecido por ley.

CALCULO DE DERECHOS: $Tp = VI * AI / 100$

- Tp = TOTAL A PAGAR POR DERECHOS
- AI = DERECHOS (ALÍCUOTA)

La Troja abona un 35 % de derechos de exportación, sobre las toneladas vendidas.



4.1.4.2. Tributos Internos vinculados al Comercio Exterior

Impuesto al Valor Agregado

La Ley Nº 23.349 en su Artículo Nº 8 inciso d), exime a las operaciones de exportación de este tributo, ya que se pretende dejar liberado de imposición al producto que se exporta no sólo por el valor agregado en la etapa que se exime, sino por todo el impuesto abonado en el ciclo económico anterior.

Dejar liberado de imposición al producto que se exporta, significa no gravar la venta al exterior y recuperar todo el impuesto abonado por la producción y distribución del bien, cumpliendo el objetivo de hacerlo salir del país sin incluir ningún tipo de tributo sobre el valor agregado en el mismo.

La neutralización de los efectos del impuesto al valor agregado respecto del precio de los bienes exportados constituye una de las pocas medidas que la legislación internacional acepta como viable y no califica como subsidio susceptible de ser contrabalanceado con la imposición de derechos de represalia u otras acciones tendientes a evitar tales subvenciones.

Débito fiscal: Resultado de aplicar la alícuota del impuesto sobre el precio neto de venta, o sea el que se traslada a la etapa siguiente.

Crédito fiscal: Impuesto trasladado por los proveedores o el que surge por aplicación de la alícuota sobre el valor neto de adquisiciones y contrataciones.

La diferencia es lo que, en cada etapa, la empresa ingresa al fisco con periodicidad mensual; si el crédito es mayor al débito, se lo conoce como saldo técnico a favor de la misma, siendo utilizada en tal caso, contra futuros débitos fiscales. Si es favorable constituye un saldo de libre disponibilidad y es también utilizado para imputarse a la cancelación de otras obligaciones impositivas.

Recupero de IVA por operaciones de exportación

La Troja SRL., como exportador, puede computar contra el impuesto que adeude por sus operaciones gravadas, el IVA abonado por bienes, servicios y locaciones que se destinen a la exportación o a cualquier etapa de la venta de soja desactivada.

Si la empresa es exportadora únicamente, puede recuperar hasta el 21% del valor FOB facturado, lo cual no ocurre en este caso.



Las empresas que facturen en el mercado local e internacional, como La Troja SRL, deben realizar una declaración jurada de las facturas discriminando cierto monto, el cual no debe superar el IVA pagado.

“Se pone como límite del impuesto al valor agregado recuperable, la suma que resulte de aplicar la tasa del gravamen sobre el valor FOB de la exportación”.

Plazos

- Se presenta una vez al mes a partir del 21 del mes siguiente al del embarque.
- Es presentada al momento de solicitarse el recupero, las declaraciones juradas del impuesto correspondiente al mes del embarque.
- El plazo para que el juez administrativo se expida es de 15 días.
- El plazo se suspende mientras se registren incumplimientos en las presentaciones de declaraciones juradas vencidas por obligaciones impositivas o previsionales.

Cálculo

$$Ti = Bi * (Ai/100)$$

- Ti = Total a pagar/garantizar por el impuesto al valor agregado
- Bi = Base imponible del impuesto al valor agregado
- Ai = Alícuota del impuesto al valor agregado

Base Imponible: $Bi = Va + Tti$

- Bi = Base imponible del impuesto al valor agregado
- Va = Valor en aduana
- Tti = Total de tributos aplicables con motivo de la exportación

Impuesto sobre los Ingresos Brutos

En algunas jurisdicciones no se exige del pago del impuesto sobre los ingresos brutos obtenidos por actividades conexas con la exportación. Por tal razón, permanecerán en el costo y en el precio el producto exportado, el impuesto sobre los ingresos brutos pagado por las etapas anteriores a la exportación, que por su naturaleza de impuesto en cascada habrá incluso experimentado el efecto de piramidación propio de los impuestos plurifásicos acumulativos.

La empresa está eximida de este impuesto.



Impuesto a las Ganancias

El art. 8 de la ley de este impuesto determina que las ganancias derivadas de la exportación de bienes producidos, manufacturados, o comprados en el país, son íntegramente de fuente argentina, como es el caso de la soja desactivada.

La mencionada ganancia se determinará deduciendo del precio de venta el costo de tales bienes, los gastos de transporte y seguros hasta el lugar de destino, la comisión y gastos e venta y los gastos incurridos en la Republica Argentina, en cuanto sea necesarios para obtener la ganancia gravada.

Nuestra legislación considera las rentas extranjeras como fuente extranjera, y en dicho caso, la ley argentina permite el cómputo como pago a cuenta del impuesto retenido en el exterior evitando la doble imposición.

Argentina tiene con Chile un convenio para evitar doble imposición, que establece que si los servicios están prestados en Argentina, la prestación se encontrará gravada por Argentina, no correspondiendo que Chile practique retención alguna.

4.1.5. Análisis Impositivo de La Troja SRL.

Lo que se pretende a continuación, es hacer un análisis que muestre la incidencia impositiva que trae la exportación de un producto. La empresa en la actualidad destina un 90% de sus ventas al mercado externo, teniendo resultados favorables, por lo que se hará un estudio sobre la posibilidad de disminuir la demanda, destinando el 100% de las ventas, al mercado interno, con los costos y beneficios que conllevaría el marco tributario.

	SITUACIÓN ACTUAL	SIN MERCADO EXTERNO
INGRESOS		
VENTA MERCADO NACIONAL	\$ 3.181.307,07 (1.677 TN. A \$1.897)	\$ 21.292.060,79 (11.224,07 TN. A \$1.897)
VENTA MERCADO EXTERIOR U\$S = \$ 5,30 (Promedio anual)	\$ 34.961.128,67 (9.547,05 A U\$S 690,94)	
TOTAL INGRESOS	\$ 38.142.435,74	\$ 21.292.060,79
EGRESOS		
COSTO MERCADERÍA VENDIDA	-\$ 15.897.807,80	-\$ 15.897.807,80
SUELDOS Y JORNALES	-\$ 625.314,90	-\$ 625.314,90
CARGAS SOCIALES	-\$ 145.388,72	-\$ 145.388,72
SEGUROS	-\$ 58.197,61	-\$ 58.197,61



HONORARIOS PROFESIONALES	-\$ 1.731.961,35	-\$ 1.731.961,35
TELÉFONO	-\$ 17.575,30	-\$ 17.575,30
COMBUSTIBLE	-\$ 541.499,95	-\$ 541.499,95
PUBLICIDAD	-\$ 4.571,77	-\$ 4.571,77
GAS	-\$ 56.518,20	-\$ 56.518,20
ENERGÍA ELÉCTRICA	-\$ 104.072,11	-\$ 104.072,11
MANTENIMIENTO BS. DE USO	-\$ 161.222,51	-\$ 161.222,51
AMORTIZACIÓN BS. DE USO	-\$ 352.607,79	-\$ 352.607,79
<u>GASTOS DE EXPORTACIÓN</u>		
FLETES		
(9.457,05 A U\$S 95)	-\$ 4.806.939,68	
HONORARIOS DESPACHANTE	-\$ 102.300,00	
DERECHOS DE EXPORTACIÓN		
(34.961.128,67 x 35%)	-\$ 12.236.395,03	
TOTAL EGRESOS	-\$ 36.842.372,72	-\$ 19.696.738,01
UTILIDAD ANTE DE IMPUESTOS	\$ 1.300.063,02	\$ 1.595.322,78
REINTEGROS DE EXPORTACIÓN *	\$ 3.180.309,02	
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-\$ 1.568.130,21	-\$ 558.362,97
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ 2.912.241,83	\$ 1.036.959,81

* Régimen De Reintegro De Créditos Fiscales De Exportación

LIMITE DE REINTEGRO: FOB \$ 34.961.128,67 x 21 % = \$ 7.341.837,02

TOTAL IVA AÑO 2012: \$ 3.456.857,63

PORCENTAJE DE COMPRAS AFECTADAS AL MERCADO EXTERNO: 92%

Total de reintegro año 2012: \$ 3.180.309,02

Se logró desarrollar un análisis que muestre, la situación real de la organización, y el escenario por el que pasaría, si se destinaran las ventas solo al mercado interno. Los números obtenidos muestran resultados positivos en cuanto a la situación actual de la empresa, que serán más desarrollados en el capítulo siguiente.

4.2. TRATAMIENTO CONTABLE DEL PRODUCTO

4.2.1. Normas Profesionales Argentinas

En Argentina la emisión de las Normas Contables está a cargo de la FACPCE (integrada por los CPCE de las provincias), dentro del cual funciona una Comisión de Normas Contables y de Auditoría, encargada de emitir propuestas de Normas,



que luego de ser revisadas se transforman en Resolución Técnica para ser aprobada y adoptada por cada uno de los CPCE.

Sirven de guía a los contadores públicos en sus trabajos de autoría y presentación de informes sobre estados contables.

4.2.2. Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

Para que la información contable sea comparable entre entidades de distintos países, surgieron entes dedicados a emitir Normas Contables Internacionales (NIC). Pero la FACPCE establece, que en Argentina sólo las empresas que cotizan en bolsa están obligadas a ser valuadas por las NIC, el resto no; motivo por el cual, la firma La Troja SRL, no está alcanzada por ninguna Norma Internacional de Contabilidad, al no ser una empresa que cotiza en bolsa.

4.2.3. Exposición de Estados Contables Período 2011 – 2012

4.2.3.1. Estado de Situación Patrimonial Al 31/12/2012

ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO NETO	31/12/2012
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Cajas y Bancos (Nota 3)	2.942.653,28
Créditos por ventas (Nota 4)	1.896.739,17
Otros créditos (Nota 5)	5.540.933,74
Bienes de cambio (Nota 6)	1.622.649,93
Total Activo Corriente	12.002.976,12
ACTIVO NO CORRIENTE	
Bienes de uso (Nota 7)	3.165.435,62
Total Activo no Corriente	3.165.435,62
ACTIVO TOTAL	15.168.411,74
PASIVO Y PATRIMONIO NETO	
PASIVO CORRIENTE	
Deudas comerciales (Nota 8)	8.413.366,89



Deudas financieras (Nota 9)	814.344,62
Deudas fiscales (Nota 10)	813.169,29
Remuneraciones y Cargas sociales (Nota 11)	100.920,65
Otras deudas (Nota 12)	797.516,50
Total Pasivo Corriente	10.939.317,95
PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas financieras (Nota 9)	1.027.145,81
Deudas fiscales (Nota 10)	294.210,98
Total Pasivo no Corriente	1.321.356,79
PASIVO TOTAL	12.263.674,74
PATRIMONIO NETO	
Patrimonio Neto s/estado	2.907.737,00
PASIVO Y PATRIMONIO NETO	15.168.411,74

4.2.3.2. Estado De Resultados Al 31/12/2012

CAUSAS DEL RESULTADO	31/12/2012
Ventas (Nota 13)	38.142.435,74
Costo de ventas (Nota 14)	-15.897.807,80
Ganancias Bruta	22.244.627,94
Gastos de Administración (Nota 15)	-1.140.117,10
Gastos de Comercialización (Nota 15)	-2.658.813,11
Gastos de Exportación (Nota 15)	-17.145.634,71
Otros egresos e ingresos	3.180.309,02
Ganancia antes de Impuesto a las Ganancias	4.480.372,04
Impuesto a las Ganancias	-1.568.130,21
GANANCIA DEL EJERCICIO	2.912.241,83

4.2.3.3. Notas y Anexos

(Anexo 11)



4.3. TRATAMIENTO FINANCIERO DEL PRODUCTO

4.3.1. Análisis de Ratios del Período 2011 – 2012

(Anexo 12)

Se efectuará un análisis de los estados contables, que permitan afianzar los resultados, y establecer una conclusión acertada del panorama deseado.

4.3.1.1. Ratios de Liquidez:

Liquidez General: Activo Corriente / Pasivo Corriente

Muestra qué razón de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, lo que quiere decir que por cada peso de deuda, la empresa cuenta con \$1.10 para pagarla en 2012 y \$1.29 en el 2011. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

Prueba Ácida: (Activo Corriente – Inventarios) / Pasivo Corriente

A diferencia de la razón anterior, ésta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida, por lo que proporciona datos más correctos. En 2012, por \$1 de deuda se tiene para pagar \$1,1, lo cual garantiza el pago de la deuda a corto plazo y le da confianza a los acreedores; teniendo en 2011 un poco más, es decir, \$1,11.

Prueba Defensiva: Caja Y Bancos / Pasivo Corriente

Indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta; la empresa cuenta en el 2012 con el 27% de liquidez para operar sin recurrir a flujos de venta y en el 2011 con el 11%.

Capital de Trabajo: Activo Corriente – Pasivo Corriente

Lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas; indica que la empresa cuenta con capacidad económica para responder las obligaciones con terceros, ya que el resultado es positivo en ambos años; la empresa tiene suficiente liquidez para resolver sus deudas, siendo poco riesgo financiero para la misma.



Rotación de Cuentas por Cobrar: $(\text{Cuentas por cobrar} * 360) / \text{Ventas}$

Las cuentas por cobrar son activos líquidos mientras puedan cobrarse en un tiempo prudente. El índice señala, que las cuentas por cobrar en 2012 circularon en 18 días (establece el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo), en el 2011 fue de 44 días. La rotación de las cuentas por cobrar en 2012 fue de 20.11 veces al año. Y para el 2011 de 8.23, mejorando la situación.

4.3.1.2 Ratios de Gestión

Rotación de cartera: $\text{Ventas} / \text{Cuentas Por Cobrar}$

El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas; si es mayor se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

La empresa en 2012 convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 21.64 días, es decir que rotan 16.64 veces en el período.

Rotación de Inventarios: $(\text{Inventario Promedio} * 360) / \text{Costo De Ventas}$

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo, es decir que los inventarios en el 2012 fueron al mercado cada 25 días, siendo 14.14 veces al año.

Pago a Proveedores: $(\text{Promedio Cuentas Por Pagar} * 360) / \text{Compras}$

Mide específicamente el número de días que la empresa, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado. Lo ideal es obtener una razón lenta ya que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores de materia prima.

En 2012 el ratio fue de 113.13 días siendo 3.18 veces al año, es decir que la empresa aprovecha al máximo los créditos otorgados por sus proveedores.

Rotación de caja y bancos: $(\text{Caja Y Bancos} * 360) / \text{Ventas}$

Representa la magnitud de caja y bancos para cubrir días de venta. La empresa en el 2012 cuenta con liquidez para cubrir 28 días de venta.



Rotación de Activos Totales: Ventas / Activo

Indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada peso invertido. La empresa en el 2012 está colocando entre sus clientes 2.51 veces el valor de la inversión efectuada.

Rotación de Activo Fijo: Ventas / Activos Fijos

Mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. La empresa en el 2012 colocó en el mercado 12.05 veces el valor de lo invertido en activo fijo.

4.3.1.3. Ratios de Solvencia

Estructura del Capital: Pasivo Total / Patrimonio Neto

Evalúa el impacto del pasivo total sobre el patrimonio; es decir que en el 2012 por cada peso aportado por los dueños, hay \$4.22 (422%) aportado por los acreedores.

Razón de Endeudamiento: Pasivo / Activo

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, en el corto o largo plazo, en los activos. En la empresa para el 2012, el 81% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse al precio en libros quedaría un saldo de 19% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

Cobertura de Gastos Financieros: Utilidad Ante Intereses / Gastos Financieros

Indica hasta qué punto pueden disminuir las utilidades sin poner a la empresa en una situación de dificultad para pagar sus gastos financieros. La empresa en el 2012 cubre casi por completo el total de los gastos, con sus utilidades, a diferencia del 2011, donde se cubre un 17,86%.

Cobertura de Gastos Fijos: Utilidad Bruta / Gastos Fijos

Permite visualizar la capacidad de supervivencia, endeudamiento y capacidad de la empresa para asumir sus costos fijos. En el año 2012 la utilidad bruta cubre 1,16 veces los gastos fijos, y en el 2011 1,19, lo cual es muy favorable para la empresa.



4.3.1.4. Ratios de Rentabilidad:

Rendimiento sobre el Patrimonio: Utilidad Neta / Capital

Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista, lo que significa que por cada peso que el dueño mantiene en el 2012 genera un rendimiento del 153% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

Rendimiento sobre la Inversión: Utilidad Neta / Activo Total

Mide la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas. Es decir, que cada peso invertido en el 2012 en los activos produjo ese año un rendimiento de 7% sobre la inversión.

Utilidad Activo: Utilidad Antes Intereses E Impuestos / Activo

Indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa. La empresa en 2012 genera una utilidad del 11% por peso invertido en activos

Utilidad Ventas: Utilidad Antes Intereses E Impuestos / Ventas

Expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada peso de ventas. Es decir que por cada peso vendido, la empresa obtuvo como utilidad el 5% en 2012.

Utilidad por Acción: Utilidad Neta / Número De Acciones

Utilizado para determinar las utilidades netas por acción común. Indica que la utilidad por cada acción común fue de \$15.35 para el 2012.

Margen de Utilidad Bruta: (Ventas – Costo De Ventas) / Ventas

Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada peso de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende.

Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/ o vende.

En el 2012, la empresa obtiene un 34% de utilidades por cada peso de venta después de cubiertos los costos del producto vendido, un poco menos que en 2011 que fue de un 35%.



Margen Neto de Utilidad: Utilidad Neta / Ventas Netas

Mide el porcentaje de cada peso de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos.

En el 2012 por cada peso que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 3%.

4.3.1.5. Conclusión sobre Ratios

La empresa tiene capacidad para cubrir sus compromisos a corto plazo con sus activos más líquidos, lo cual le da una enorme tranquilidad en un horizonte actual, al encontrarse dentro de los límites de valor ideal, según informan los ratios de liquidez. Asociado esto, al Capital de trabajo que indica que la empresa cuenta con capacidad económica para responder las obligaciones con terceros, ya que el resultado es positivo en ambos años.

Para obtener datos más precisos, elaboramos un fondo de maniobra, que nos indica que la empresa tiene recursos suficientes para hacer frente a los pagos más inmediatos; después de atender todos sus pagos, aún le sobra una importante cantidad, para que el Fondo de Maniobra sea óptimo, además de ser positivo debe disponer de un realizable y un disponible lo suficientemente alto como para poder hacer frente a las deudas a corto plazo, tal como ocurre en La Troja SRL.

Después de relacionar los capitales propios de la empresa con el total de capitales necesarios para su financiación (sus deudas a largo plazo), se concluye que hay un valor ideal. Un nivel de endeudamiento elevado indicaría que la empresa estaría fuertemente apalancada, es decir, que tendría un alto endeudamiento; pero no es el caso de la empresa, ya que por lo contrario es menor a 1 en ambos años, lo cual es muy positivo; la firma tiene capacidad de endeudarse sin que ello hiciera peligrar el equilibrio financiero de la empresa y sin hacer peligrar su solvencia o liquidez.

Esta empresa tarda en cobrar de sus clientes una media de 22 días, mientras que paga a sus proveedores en 113 días, convirtiéndose esto en enorme ventaja, dado el sector y los procesos de elaboración, puede ser síntoma de una política de cobros y pagos, correcta, siendo una característica intrínseca al sector. Además, visto el alto Fondo de Maniobra, parece ser un dato “excesivamente” beneficioso.

Por último, analizando el ratio de cobertura de gastos, se observa que la empresa cubre casi por completo el total de los gastos, con sus utilidades. Obviamente, si el coste medio de financiación anterior había disminuido, la cobertura ha aumentado.



4.4. RESUMEN DEL CAPÍTULO

En esta oportunidad se ha propuesto un análisis impositivo y contable de la Soja Desactivada (producto comercializado por la empresa), para demostrar las diferencias existentes entre exportar un bien y venderlo en el mercado nacional, en cuanto a esos aspectos.

Para vender un producto debemos establecer un precio, el cual, en nuestro país es fijo, pero en el exterior depende de ciertas políticas.

En cuanto a lo impositivo, se describen los distintos impuestos que grava el producto, dependiendo del mercado al que se lo venda. Al exportar una mercancía, nos encontramos con que junto al ingreso por la venta propiamente dicha, tenemos otro proveniente del reintegro de exportación, establecido por ley, para todo bien que se exporte, proveniente del IVA de los gastos necesarios para poner ese bien en condiciones de ser vendido, convirtiéndose esto por uno de los grandes beneficios de la exportación, sin duda, teniendo en cuenta, que a ello se le deben restar los derechos de exportación abonados para sacar dicho bien del país, lo cual disminuye en gran medida esa ganancia.

En el mercado nacional, a diferencia de lo establecido con anterioridad, se deben tributar impuestos, como IVA, II.BB. (dependiendo de la jurisdicción en donde se encuentre la empresa) y ganancias, en donde también se incluyen las ventas al exterior, influyendo negativamente en los ingresos nacidos de las ventas.

Toda la información detallada con anterioridad, se vuelca en un pequeño ejercicio que muestra, de una manera más real, en donde esta parada la empresa, y como estaría si solo se dedicara a vender su producto en el mercado nacional.

Por otra parte, fue viable anexar a esto, un análisis contable que determine más detalladamente la situación de La Troja SRL. mostrando el resultado que obtuvo la misma durante un año, como consecuencia de las ventas en ambos mercados, lo cual me lleva a una conclusión, que se desarrollará en el capítulo siguiente.



Capítulo 5

“Presentación de Resultados”



5.1. IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES

5.1.1 Las exportaciones y la Política Tributaria

Hay reglas en el comercio internacional, hay convenios, hay inclusive mecanismos admitidos como generales; pero también hay ciertos conceptos esenciales, y uno básico, que establece que si hay que enviar mercaderías o productos a otros países, "no se deben exportar impuestos", porque en tal caso, la persona o empresa que trata de vender al mundo, se encuentra en inferioridad de condiciones. Ante esta situación, las compañías que se dedican a exportar, se enfrentan a grandes cambios de carácter tributarios, que de manera general, favorecen su posición frente a la competencia que solo se dedica a ofrecer los productos en el mercado nacional.

5.1.1.1. Impuesto al Valor Agregado

Como se desarrolló en el capítulo anterior, uno de los impuestos que mayor recaudación tiene, por el estado, en Argentina, es el IVA, que a diferencia del resto, desaparece cuando se exporta, pero sigue presente cuando se compran insumos para elaborar esos bienes, siendo así una ventaja impositiva para el exportador.

Ahora bien, mientras en las operaciones de mercado interno, se utiliza la clásica mecánica, de crédito contra débito, y se paga el saldo, o se deriva al mes siguiente, si es saldo a favor, no ocurre lo mismo con las exportaciones.

Como el principio es que se debe exportar sin impuestos, hay que gestionar la "devolución" del IVA de erogaciones incorporados en el producto que se exporta.

Si la AFIP una vez aprobada la devolución, se demora en el pago, procede a liquidar los intereses, sin actualización, al 6% anual, esto es el 0,5% mensual.

5.1.1.2. Ingresos Brutos

El punto g)- del Artículo 205 de la Ley 6006, establece que para la determinación de la base imponible no se computarán como ingresos brutos gravados, entre otros, los ingresos provenientes de las exportaciones, entendiéndose por tales las actividades consistentes en la venta de productos o mercaderías, locación de obra y/o



prestación de servicios, efectuadas al exterior o a una zona franca, por el exportador, locador o prestador establecido en el territorio aduanero general o especial, con sujeción a las normas específicas en materia aduanera.

Dicha legislación, dice que estos tributos no deben afectar el comercio exterior, para que se genere trabajo "fronteras adentro", pero la realidad es que día a día se distorsiona el impuesto de las provincias, y no condice con esta norma y sus principios, logrando de ese modo, una afectación indirecta en el producto.

5.1.1.3. Reintegros a las Exportaciones

A modo recordatorio, establecemos que se trata de una mecánica, que intenta "devolver" al exportador, los tributos que se pagaron en las etapas previas a la exportación, sea de otras mercaderías, insumos, materias primas y/o servicios incorporados en el bien que se pretende exportar.

La empresa cumple con los complejos procedimientos, que establecen, que para acceder a este beneficio, debe tener sus cargas sociales (ANSES) al día, y sus tributos nacionales en orden (Ganancias, IVA, Bienes personales, Ganancia mínima presunta,), con lo cual no surgen inconvenientes.

Pero una exportación, en la actualidad, aunque la empresa sea ordenada, puede terminar siendo un dolor de cabeza, y una pérdida efectiva. Porque puede estar sujeta a multas y sanciones, y porque el reintegro, que a lo mejor es su utilidad, no lo logra cobrar debido a ello; teniendo que enfrentarse a una burocracia estatal que le impide acceder a sus beneficios. Desde lo cual surgen un par de interrogantes:

¿Tiene sentido exportar? ¿Se puede competir?

En respuesta a ello, queda evidente que si la organización cumple con los requerimientos nombrados, se posiciona ante un mercado lugar frente a sus competidores, como sucede en La Troja SRL., pero si por el contrario, no está en condiciones de estar al día con el Estado, es preferible que se mantenga en horizontes próximos y pocos costosos.

5.1.2. Ventajas de la Exportación

La exportación requiere, para la empresa, de una baja inversión; ya que las instalaciones, las maquinarias y herramientas, necesarias para elaborar el producto



comercializado, es la misma tanto para exportarlo como para venderlo en el mercado nacional; es decir, que al tener capacidad para aumentar la producción, los costos fijos disminuyen y por ende, los ingresos son mayores. A medida que la compañía crece, la oportunidad de exportar es cada vez mayor; y aunque por ahora, las empresas más grandes son las principales exportadoras, las pequeñas también están desarrollando estrategias de exportación para entrar en el mercado de otros países. Como se observa en La Troja SRL. los ingresos totales no se correlaciona directamente con su tamaño, por lo que la intensidad de las exportaciones se determinan en base a la relación ingresos-exportaciones.

5.1.3. Desventajas de la Exportación

No hay requisitos para actuar como comercializador, y no se exige garantía o aval para comprar, lo cual genera una gran informalidad en la comercialización, junto a la inexistencia de registros de comercializadores, argentinos o chilenos.

Otra carencia importante es la falta de información de lo que ocurre en el mercado chileno y en zonas de producción de Argentina. La estrategia propuesta para esta falencia es la de tener personal capacitado para trasladar a Chile para monitorear la evolución de su producción. Lo mismo puede objetarse respecto a otras zonas de producción fronteras adentro. Podría constituirse un fondo mixto donde productores y sector público aporten lo necesario para financiar un programa como el propuesto.

En la actualidad, existen mecanismos "en cadena" que pueden terminar desalentando la actividad exportadora y trabar el comercio exterior de la República Argentina, perjudicando de ese modo, no solo a las empresas, sino al propio Estado en su recaudación de tributos y de divisas.

Junto a ello, los regímenes especiales creados como instrumentos administrativos en busca de garantizar principios fiscales como la igualdad tributaria y con la finalidad de incrementar la base impositiva y obtener recaudación del sector informal, desde su ejecución, puede ser distorsivo.

5.1.4. Condiciones de las Exportaciones Argentinas

Se dice, desde niveles oficiales y no oficiales, que las exportaciones argentinas están primarizadas, lo que es una verdad a medias, pues a veces, a un producto,



que parte de otro primario, pero que se puede mejorar, se le agregan ingredientes, y se lo dotan de diversos atributos, como un buen envase y embalaje, logrando incorporarle un gran valor, a veces muy superior a la materia prima de origen.

En La Troja SRL. se exportan agregados de valor, lo cual implica una mayor ocupación de mano de obra local, que aumenta los ingresos, el nivel de vida de los habitantes, y además, las capacidades de consumo, que mueve a su vez, todos los otros engranajes del "círculo virtuoso" de la generación de riqueza, el desarrollo, y la integración, tan necesaria en nuestro extenso país.

Además, la situación frente al mercado externo, también es favorable en cuanto a la obtención de los insumos y el producto brindado, ya que ofrecen a sus clientes lo que buscan. Normalmente el buen importador (quien paga), quiere calidad, servicios, periodicidad en envíos, y rutinas para beneficiar la rotación de stock.

En cuanto al producto comercializado, es notorio que goza de características que lo vuelven interesante para el mercado nacional e internacional; lo que representa una gran oportunidad para la empresa, así como para cualquier persona que quisiera aprovechar sus beneficios y la oportunidad de comercializar en el exterior.

Cuando digo que la obtención de los insumos es un beneficio para la firma, lo hago a raíz de lo que los hechos demuestran. En la actualidad, la mayoría de las empresas exportadoras demandan insumos desde el exterior (importan), debido a los precios considerablemente menores que ofrecen los mercados vecinos, en comparación a lo que se comercializa en el país, y al abastecimiento inmediato que brindan; este tema se está convirtiendo en un dolor de cabeza para dichas organizaciones, a raíz de que en el país el porcentaje de importaciones está superando de manera considerable, al de las exportaciones, lo cual perjudica la balanza comercial. Como solución al drástico presente, el gobierno está tomando medidas que perjudican a quienes dependen de los mercados externos para elaborar productos que luego se venderán fuera del país también, aumentando los impuestos al consumo internacional y limitando las compras. Pero en nuestro caso no sucede, porque La Troja SRL. utiliza materia prima nacional. (*Anexo 14*)

5.1.5. ¿Porqué exportar a Chile?

Una de las razones principales por las que se eligió a este país es la proximidad que tiene con Argentina. La población chilena, en especial, representa un



mercado con alto índice de crecimiento, se pronostica que su poder de compra al año 2014 excederá al de 1990 en un 413% según cifras proporcionadas por la Escuela de negocios de la Universidad de Georgia.

Desde el punto de vista alimenticio, la oportunidad de un negocio de comercialización y venta de soja desactivada, es viable y los márgenes de ganancia son muy atractivos debido a los aranceles que se pagan y a los precios atractivos a los que se arriba en el mercado Chileno.

El Sector de Alimentos ha sido uno de los mejores recibidos por la población chilena, y a pesar de que es un país fuerte en dicho sector, necesita importar productos de otros países para satisfacer a la población.

Aun así, los panoramas a futuro son inciertos, la situación del país asusta al mundo, al menos a quienes dependen de nuestro mercado para abastecerse, las políticas implementadas y a implementar, si bien buscan ser razonables y solucionar la brecha cambiaria que aumenta porcentajes asombrosos, los resultados no se sabe si serán los mejores, muy por el contrario, el panorama es bastante pesimista, lo cual repercutirá en el mercado externo.

5.2. LAS EXPORTACIONES HOY

5.2.1. Una Mirada Hacia el Pasado

Según datos estadísticos, en los últimos años, el comercio de alimentos balanceados, creció 5.700 millones. El poroto de soja, en 2012, estuvo entre los 30 bienes agrícolas de mayores valores vendidos, sus exportaciones mostraron un crecimiento aún mayor, con una tasa anual que supera el 300%, que llevó a que aumenten de 5 a 147 millones de dólares.

Gracias al gran desempeño mostrado a partir del 2007, Argentina llegó a ser el quinto exportador mundial de alimentos balanceados para animales, con el 2% del mercado. Su principal destino es Chile, hacia donde se dirigen el 75% de las exportaciones argentinas, entre ellas La Troja SRL. Le siguen Indonesia (7%), Uruguay (6%), Holanda (2%), Colombia (1%), Perú (1%) y Sudáfrica (1%), encontrados entre los mayores importadores mundiales.

La Troja SRL. produce el producto según necesidades y gustos de los clientes.



5.2.2. Una Mirada hacia el Presente

5.2.2.1. Cambios en las Políticas de Exportación

Con el tiempo, los precios de exportación evolucionaron; el sector exportador del que se extraen recursos no crece a la par de las necesidades de importación de las industrias; los precios internos suben cada vez más; la competitividad disminuye, y el Gobierno gasta más de lo que ingresa y se financia con emisión, promoviendo a la inflación y a la desconfianza de los consumidores internacionales y nacionales.

Si bien estos síntomas vienen desde hace años, el gobierno intentó frenarlos con medidas que no sólo no fueron eficaces, sino que hasta agravaron los problemas. El cepo cambiario (implementado desde hace algunos años) cortó la salida de capitales e impidió que entren más dólares que los derivados de las exportaciones de granos, combustibles o minerales; como resultado se aceleró la caída de reservas, se incrementó la brecha entre la cotización oficial y la informal del dólar, y aumentaron las expectativas devaluatorias. Para evitar la caída de reservas y preservar la solidez de la cuenta corriente se establecieron restricciones de acceso al dólar y a las importaciones. En un año se perdieron U\$S12.000 millones de reservas y se deterioró el sector productivo³.

Muchos de los productos exportados cayeron en sus ventas, durante el 2013: Trigo, aceites crudos de petróleo, aceite de soja, biodiesel, tubo sin costura, leche en polvo, nafta para petroquímica, soja, maní, butano, cuero curtido, carne congelada, gas licuado, aceite de girasol, y harinas de soja.

Para promoverlos, el gobierno aplicó diversos marcos de referencias normativas y políticas que restrinjan a los productos más comercializados: Cebada, maíz, vehículos, sorgo, alimentos para animales (como la soja desactivada), aluminio, pera, caja de cambio, carne de gallinas, pellets de girasol, plata, ajo, oro, nafta excluida para petroquímica, laminado de hierro y propano.

5.2.2.2. Causas de la caída de las Exportaciones

Las exportaciones descienden como consecuencia de malas políticas internas:

3- <http://www.lagaceta.com.ar/nota/568380/economia/argentina-tiene-materias-pendientes-para-rendir-2014.html>



- Generales (afectan a todos): Atasco cambiario; Inflación de costos; Alta presión tributaria; Escasez de financiamiento en particular pérdida de dólares; Políticas macroeconómicas que desalientan la inversión; Tipos de cambio que retrasan las decisiones productivas; Trances en el acceso a insumos (límites a importaciones); Falta de política de apertura de mercados por negociaciones comerciales.
- Particulares (afectan a ciertos sectores): Tributos diferenciados; Tratamiento desigual a diversas industrias; Prohibiciones temporales a la exportación; Régimen cambiario complejo e inestable; Inestabilidad normativa del comercio exterior que desalienta nuevos proyectos⁴.

En estos días, el gobierno está avanzando en la implementación de una nueva medida política; pretende restringir el financiamiento en el sistema bancario argentino de los grandes exportadores que requieran de líneas crediticias, para que de ese modo ingresen más divisas al país, y se mantenga el uso de las mismas para necesidades nacionales.

El régimen ya se dictó para las cerealeras y se presume que podría extenderse a otros sectores, como automotriz.

“Esta medida difícilmente ayude a detener la sangría de reservas”, argumenta el analista Federico Muñoz, quien pronostica que traerá inevitablemente aparejado un alza del dólar blue. (Anexo 13)

5.2.3. Situación de la Empresa

La empresa al exportar, cuenta con menor liquidez, ya que se maneja con pagos y cobros a largo plazo que le permiten manejarse de esta forma, ante esto tiene algunas opciones, como liquidar parte de su activo no corriente para así obtener tesorería, ampliar capital, renegociar su deuda y pasarla de corto a medio o largo plazo, pedir nuevos préstamos, etc. Si aquellos elementos del activo que tienen valor de liquidación o valor de mercado (activo real) no son suficientes para pagar a los acreedores, debido a la inferioridad de los recursos ajenos, se puede producir una situación de insolvencia.

Al aplicar diferentes métodos para mejorar la situación, es importante, que la empresa tenga en cuenta la realidad del país y de los sectores en la que opera, la

4- <http://www.mitreyelcampo.com.ar/2013/04/29/por-que-caen-las-exportaciones-argentinas/>



calidad en el otorgamiento de los créditos y análisis de la incobrabilidad en períodos anteriores. A raíz de las nuevas políticas implementadas por el gobierno, desarrolladas con anterioridad, obtener créditos se va a tornar muy complicado para las pequeñas empresas, por ende, una propuesta a tener en cuenta es utilizar las próximas ganancias en la compra de nuevas herramientas, que permitan expandir los canales de distribución y así lograr un crecimiento abarcando nuevos mercados, sin necesidad de financiamiento. Se estima que en un futuro, por su poder de crecimiento, esto ya no sería un dolor de cabeza.

La situación actual de La Troja SRL. muestra una gran capacidad en el aspecto comercial, y una razonable estructura económica – financiera; la misma logra cumplir al 100% con sus clientes, sus insumos provienen del mercado nacional por lo que el acceso a los mismos no sería un inconveniente, y por ende el abastecimiento continuo tampoco, además el producto comercializado forma parte de los sectores beneficiados por el comercio exterior, lo cual aleja las preocupaciones empresariales. Los ingresos son buenos y a pesar de que la financiación siempre es una política perfecta de implementación interna para crecer, en la actualidad, con una buena administración se puede sobrellevar.

La organización cuenta con personal joven, altamente calificado que ofrece ideas nuevas y frescas, ayudando a colocar a la empresa en un lugar competitivo en el mercado, tanto a nivel nacional como internacional.

La Troja SRL. tiene muy en claro que Argentina está pagando deudas, y que para ello, depende en gran parte del flujo de caja proviene de las exportaciones, de modo que una solución para el país y por ende para las pequeñas y grandes empresas, es seguir invirtiendo en el exterior. (Anexo 15)

5.2.4. Resultados del Análisis

Luego de haber realizado los cálculos a través de la utilización de los costos incurridos, se concluye en la obtención de un resultado favorable para la empresa, desde el punto de vista tanto económico como financiero.

El rendimiento sobre el patrimonio va más allá de lo esperado. La empresa es altamente capaz de generar utilidades a favor de los propietarios. Además, sin tener en cuenta a los accionistas, el negocio sigue siendo rentable.



Por cada peso de ventas, la empresa obtiene como utilidad un 5%, sumado a que después de cubiertos los costos del producto vendido, la empresa obtiene un 34% de utilidad, lo cual es altamente significativo.

Después de calculado todos los gastos, incluyendo los impuestos, se obtiene un 3% de rentabilidad, que sigue siendo positivo y ventajoso.

La empresa tiene capacidad para cubrir sus compromisos a corto plazo con sus activos más líquidos, lo cual le da una enorme tranquilidad en un horizonte cercano, al encontrarse dentro de los límites de valor ideal, según informan los ratios de liquidez. Asociado a ello, el Capital de trabajo indica que la empresa cuenta con capacidad económica para responder las obligaciones con terceros.

La firma tiene recursos suficientes para hacer frente a los pagos más inmediatos; sumado a que después de atender todos sus pagos, aún le sobra una importante cantidad, para que el Fondo de Maniobra sea óptimo.

La firma puede endeudarse sin peligrar su equilibrio financiero y sin hacer peligrar su solvencia o liquidez, siempre dentro de los márgenes posibles.

La contribución potencial del desarrollo financiero al crecimiento económico es considerable, pero no garantiza el mejor futuro, ya que esto depende de la elaboración de una estructura institucional apropiada.

En el análisis económico en general no se considera el IVA para los precios de venta de productos y los precios de los insumos. La consideración del impuesto al valor agregado (IVA) es neutra desde el punto de vista económico para esta empresa. El impacto es solo financiero.



5.3. RESUMEN DEL CAPÍTULO

El análisis impositivo, contable y financiero efectuado, muestra la factibilidad para la empresa, de exportar a Chile; es una buena inversión de recursos, que mide el potencial exportador de la empresa para acordar si está en condiciones de desarrollar un proceso de expansión mayor.

Este proyecto de pre-factibilidad para destinar el total de la producción de soja desactivada al mercado Nacional, dejando por ende de vender en el mercado externo, demuestra la viabilidad técnica, legal, económica y financiera actual de la firma.

La Troja SRL. posee rentabilidad positiva debido a que sus ingresos son mayores a sus egresos, lo que le permite realizar inversiones, obtener préstamos, retribuir a sus dueños, soportar situaciones coyunturales difíciles, y posicionarse en uno de los primeros lugares, frente a sus competidores.

Pero las conclusiones obtenidas, se basan en resultados de un proyecto realizado a raíz de estadísticas que, en estos últimos días, se ha enfrentado a cambios, debido a políticas implementadas por el gobierno para intentar mejorar la situación del país, lo cual trajo consecuencias específicas, en algunos sectores, no siendo este el caso de la empresa.

Los manejos que propone el estado, otra vez son un error, que a pesar de no traer secuelas inmediatas a las firmas exportadoras, a largo plazo, pueden ser nocivos para las mismas. Las deficiencias políticas no se pagan con crisis financiera sino con menos exportaciones por pérdida de competitividad (baja del dólar, falta de crédito), con menos inversión, menos importaciones (consecuencia del cepo) e insuficiente crecimiento, con efectos negativos sobre el empleo y el salario reales.

Para recuperar dinamismo exportador, Argentina pretende, establecer una reforma drástica, y amplia de las condiciones políticas, económicas y normativas de las industrias transables, para que las exportaciones crezcan y Argentina, además de mejorar su economía, atenúe su estrechez cambiaria.

Lo que nos queda, en definitiva, no es una crisis sino un ciclo económico, profundizado por la mala calidad de las políticas.

5- <http://www.lanacion.com.ar/1631955-crisis-que-crisis>



CONCLUSIÓN

La Troja SRL. es una empresa familiar dedicada a la producción y comercialización de insumos para alimentación animal. Debido al bajo precio que se le da al producto en Argentina, la gerencia ha ingresado al mercado extranjero.

Es una empresa formada por emprendedores que pretenden ofrecer al mercado Chileno productos de alta calidad dentro del sector de alimentos.

Además de los incentivos internos, que permiten aumentar la participación de las firmas nacionales, en el comercio mundial de alimentos para animales, Argentina debe superar una serie de obstáculos externos a sus exportaciones. El mayor desafío que enfrenta el país es el llegar a los principales mercados de importación. Así mismo, la firma pudo lograrlo, y hoy, desde que se insertó en el mercado externo, aumentó sus ventas en un gran porcentaje; aunque fue mediante un largo proceso, comenzando desde la búsqueda de necesidades insatisfechas hasta encontrar negocios rentables para satisfacerlas. Pero ¿Cómo se supo que la idea era una oportunidad de negocios?

Sin riesgos no hay oportunidades, y si la venta de la Soja Desactivada en el mercado nacional era tan exitosa, porque no se intentaría aumentar el éxito con la ayuda de mayores ganancias. Definitivamente, la comercialización y el desarrollo de este producto, en el mercado internacional, permitió transformar la idea en "oportunidad", y luego, con la combinación inteligente de nuevos procesos, recursos humanos y económicos se logró convertir la oportunidad en un "negocio".

Desde el punto de vista alimenticio, la oportunidad de un negocio de comercialización y venta de este tipo de productos es viable y los márgenes de ganancia son muy atractivos debido a los aranceles que se pagan y a los precios atractivos a los que se arriba en el mercado Chileno.

Existen variables del entorno, que estimulan la actividad, como el crecimiento, el tamaño, y la durabilidad, que presentan los flujos de fondos; los cambios del mercado y la falta de información de aquellos bienes y servicios que se quiere agregar mayor valor.

Esta posición optimista fue basada en resultados obtenidos a través de los distintos criterios de evaluación (rentabilidad económica, rentabilidad financiera, ventaja operativa, liquidez acida, corriente y total, márgenes obtenidos y análisis del punto de equilibrio).



No existe una clara relación estadística entre inversiones y crecimiento. Ello se debe a las dificultades metodológicas que plantea valorar las inversiones en una economía no relacionada con el mercado, a la influencia de otros factores como la utilización de insumos, clima, diferencias de calidad y productividad del capital producido por el trabajo social y al hecho de que para los distintos tipos de inversión varía enormemente el tiempo transcurrido desde el momento en que se efectúa la inversión hasta que se obtienen resultados.

En mi opinión, cualquier empresa que instituya empleo y riqueza, merece el mismo reconocimiento y respeto. En principio, las empresas familiares no tienen por qué ser mejores ni peores que otras; pero, desde luego, son distintas. Las empresas familiares conforman un compromiso entre generaciones, que no se limita a los fundadores de las mismas y a sus herederos, sino que se extiende a sus trabajadores, a sus clientes, a sus proveedores y al conjunto de la sociedad donde desarrollan su actividad.



BIBLIOGRAFÍA

INTERNET

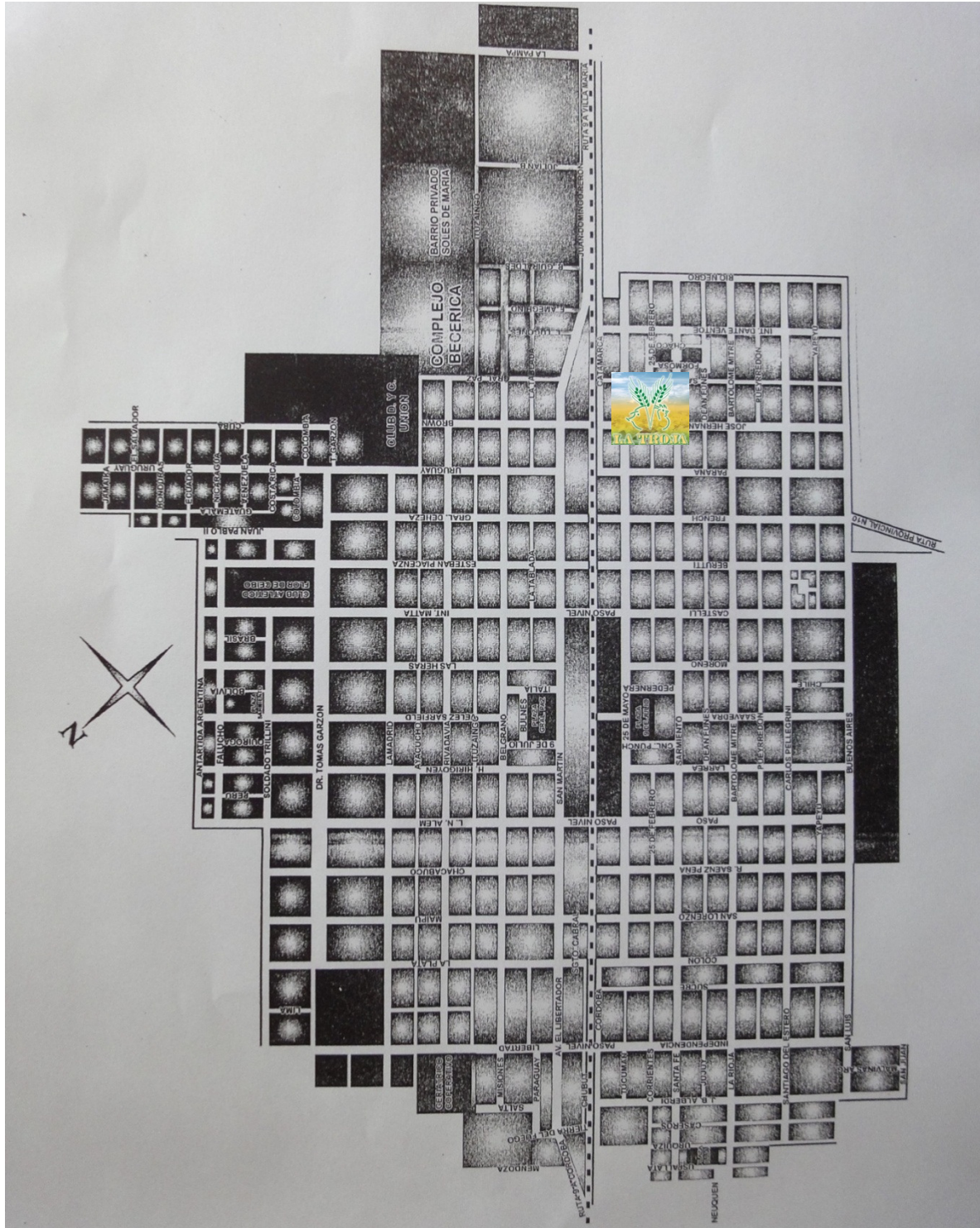
- 1- www.acopiadorescba.com/index.php
- 2- www.proargentina.gov.ar/index.php
- 3- www.aduanaargentina.com
- 4- www.exportar.org.ar
- 5- www.argentinaahora.com
- 6- www.argentinaexporta.com
- 7- www.senasa.mecon.gov.ar
- 8- www.cera.org.ar
- 9- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto:
<http://www.mrecic.gov.ar/>
- 10- Administración Federal de Ingresos Públicos:
<http://www.afip.gov.ar/>
- 11- Banco Central de la República Argentina:
<http://www.bcra.gov.ar/>
- 12- <http://www.latrojaweb.com.ar>
- 13- [www. infocampo.com.ar](http://www.infocampo.com.ar)
- 14- <http://www.lanacion.com.ar/1626601-el-cepo-importador-frena-las-exportaciones-por-las-dificultades-para-acceder-a-insumos>
- 15- http://www.ieco.clarin.com/economia/Presionado-Gobierno-medidas-obtener-dolares_0_1024697565.html
- 16- <http://www.lanacion.com.ar/1639922-el-gran-cambio-empezo-por-los-modos>

LIBROS

- 1- MINERVINI, Nicola: Manual del Exportador. La ingeniería de la exportación. Tercera edición – McGraw-Hill – España – 1997.
- 2- FRATALOCCHI, Aldo: Como exportar. Editorial Cangallo SACI – Noviembre 1977.

ANEXOS

Anexo 1: PLANO DE LA CIUDAD DE ONCATIVO





Anexo 2: Descripción de la Empresa y Constancia de CUIT

Razón Social: LA TROJA SRL.

CUIT N°: 30- 70820464-8

Forma Jurídica: Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Fecha de constitución: 01/01/2003.

Fecha de inscripción en AFIP: 30/03/2003.

Años de antigüedad: 10 años.

Sector al que pertenece la empresa: Agroindustria.

Clasificación de la empresa:

-Por su actividad: Comercio-Industria.

-Por el origen de su capital: Privada.

-Por su tamaño: Pyme.

Códigos de actividad principal según F-150 AFIP:

-512111: Venta al por mayor de cereales.

-602120: Servicios de transporte de mercadería a granel.

-153300: Elaboración de alimentos preparados para animales.

-511111: Venta al por mayor en comisión o consignación de cereales.

-11112: Cultivo de Trigo.

-11121: Cultivo de Maíz.

Actividad Principal de la empresa: Desactivación de Soja y comercialización de Premezcla.

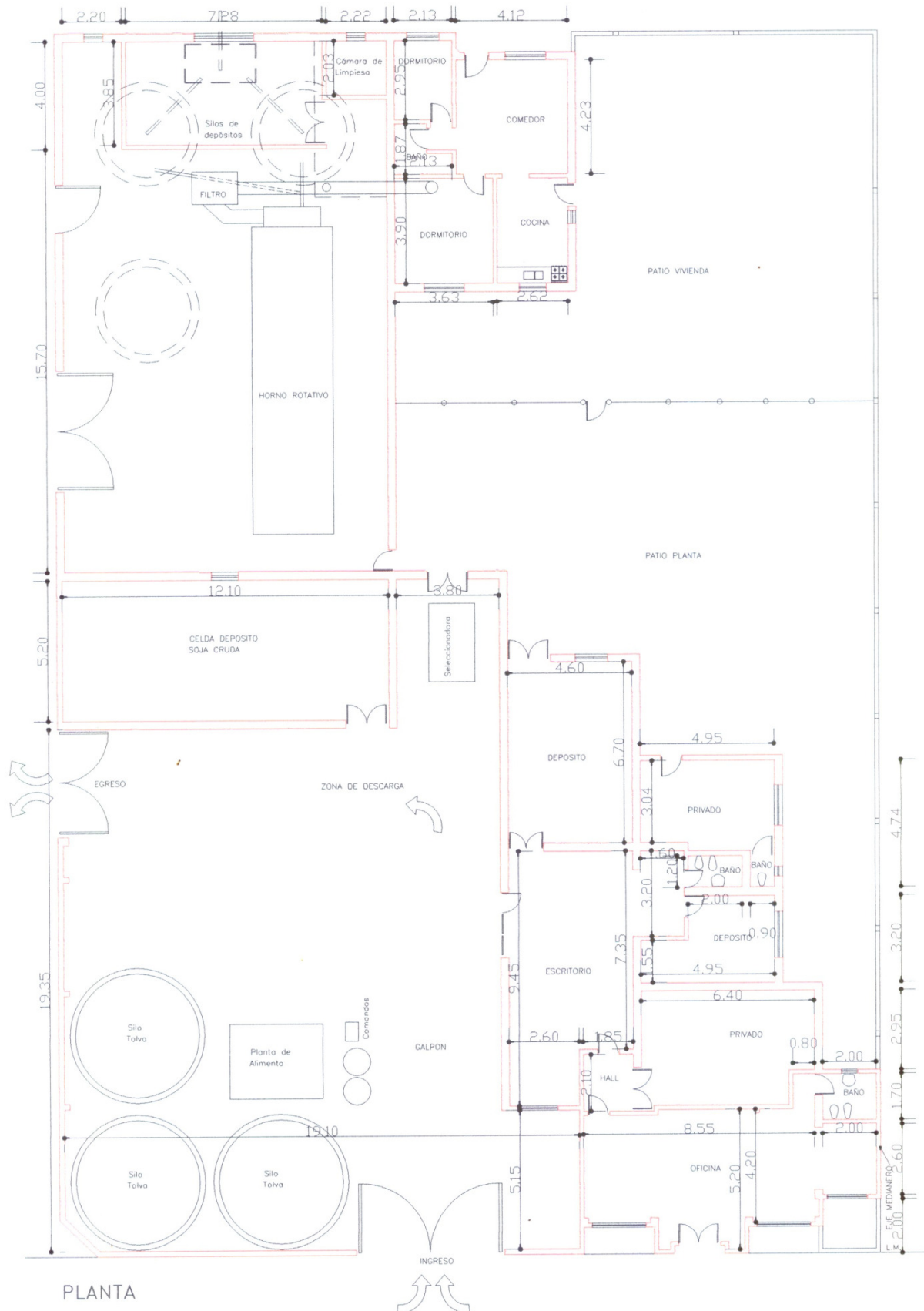
Facturación promedio de los últimos tres períodos contables: U\$S 2.190.000

Personal ocupado: 15 personas.

Domicilio Legal: 25 de Mayo 1400; Oncativo; Córdoba; Argentina.

Domicilio de la sede principal: 25 de Mayo 1400; Oncativo; Córdoba.

Anexo 3:





Anexo 4:

PUESTOS	TAREAS REALIZADAS
<u>Gerente General:</u>	Realiza la planeación estratégica de la producción y distribución de los productos de la empresa, a nivel nacional e internacional.
<u>Jefe de Producción:</u>	Supervisa y da seguimiento a los planes y acciones relacionados con la operación de la planta de producción de mantenimiento de los equipos de la misma.
<u>Técnico de Planta de Silos:</u>	Realiza el tratamiento procedente al almacenamiento de agua para garantizar el suministro oportuno al proceso de producción con la calidad necesaria para la elaboración.
<u>Jefe de Mantenimiento:</u>	Elabora y ejecuta programas de mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos e instalaciones de la planta para conservarlas en buen estado. Propone adecuaciones y modificaciones de las áreas de trabajo y equipos para un mejor funcionamiento de la planta de producción. Garantiza la calidad de los productos en los parámetros establecidos por normatividad en cuando a prácticas de higiene y sanidad para el proceso.
<u>Encargado del Control y Calidad:</u>	Verifica el cumplimiento de las actividades relacionadas a la productividad y calidad de los productos que se fabrican en la planta; y efectúa el manejo adecuado de los insumos de mano de obra y demás materiales. Coordina con laboratorio de control de calidad para certificar la calidad de los productos.
<u>Jefe de Administración y Finanzas:</u>	Supervisa, coordina y controla el uso de recursos humanos, financieros y materiales de la empresa.
<u>Contabilidad</u>	Elabora programas de capacitación y recompensas para los empleados. Controla y realiza los pagos de las obligaciones de la compañía. Maneja las cuentas de cheques e inversiones de la empresa.



<u>Encargado de Compras:</u>	<p>Garantiza el suministro oportuno de materia prima necesaria para la producción.</p> <p>Coordina y supervisa al encargado de Ventas Nacionales y Extranjeras, para procurar que estén enfocando los esfuerzos a los mercados meta que le empresa seleccione para cada producto.</p>
<u>Agente de Ventas Nacionales:</u>	<p>Realiza negociaciones de manera directa con clientes potenciales dentro del territorio nacional en coordinación con el área de producción para el suministro del producto en tiempo y forma.</p>
<u>Agente de Ventas Internacionales:</u>	<p>Contacta a distribuidores en el extranjero además de negociar con clientes potenciales de manera directa, en el exterior.</p> <p>Selecciona nuevos mercados para introducir los productos elaborados por la empresa.</p>
<u>Encargado de Logística y Distribución:</u>	<p>Selecciona y supervisa los medios de transporte que serán usados para que los envíos de mercadería igualen los tiempos de entrega requeridos por cada cliente.</p>



Anexo 5:

Política de recepción de granos según bases legales de la cámara de cereales

SOJA:

- Humedad Máxima: 13.50% (Exceso tiene descuento)
- Cuerpos Extraños: Tolerancia de recibo 3%
- Granos Negros: Máximo 5%
- Quebrados y/o Partidos: Máximo 20%
- Granos Dañados: Máximo 5%
- Insectos Vivos: Libre
- Olor: Libre

MAÍZ:

- Humedad Máxima 14.50%
- Grado 1 Bonifica 1%
- Grado 2 No Bonifica ni Rebaja
- En cada Grado van los Ítem de la Cámara De Cereales.
- Fuera de Grado no es de recibo por nosotros.
- Insectos Vivos: Libre
- Olor: Libre

SORGO:

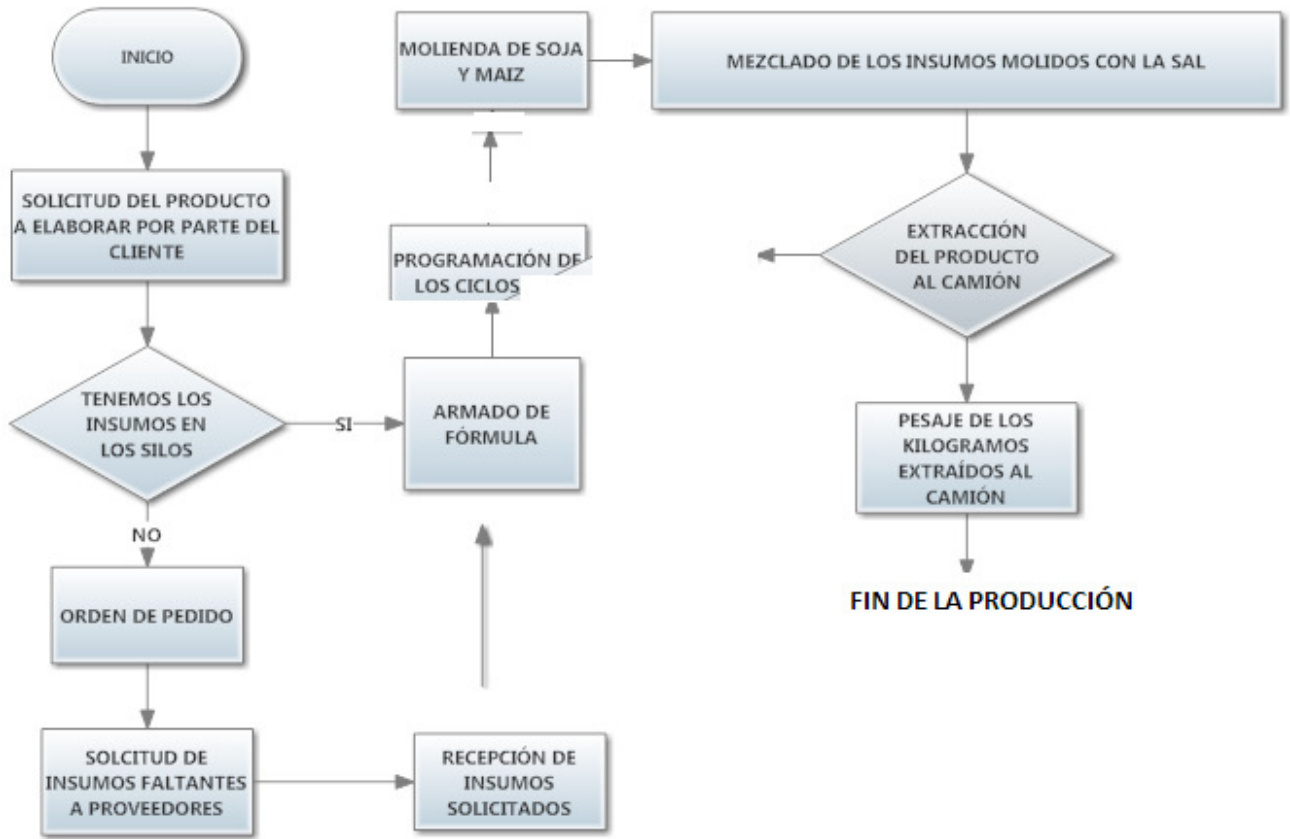
- Humedad Máxima 14%
- Grado 1 Bonifica 1%
- Grado 2 No Bonifica ni Rebaja
- En cada Grado van los Ítem de la Cámara De Cereales.
- Fuera de Grado no es de recibo
- Insectos Vivos: Libre
- Olor: Libre

TRIGO:

- Humedad Máxima 14%
- Grado 1 Bonifica 1.50%
- Grado 2 No Bonifica ni Rebaja
- En cada Grado van los Ítem de la Cámara De Cereales.
- Fuera de Grado no es de recibo para nosotros.
- Insectos Vivos: Libre
- Olor: Libre



Anexo 6:



Anexo 7:

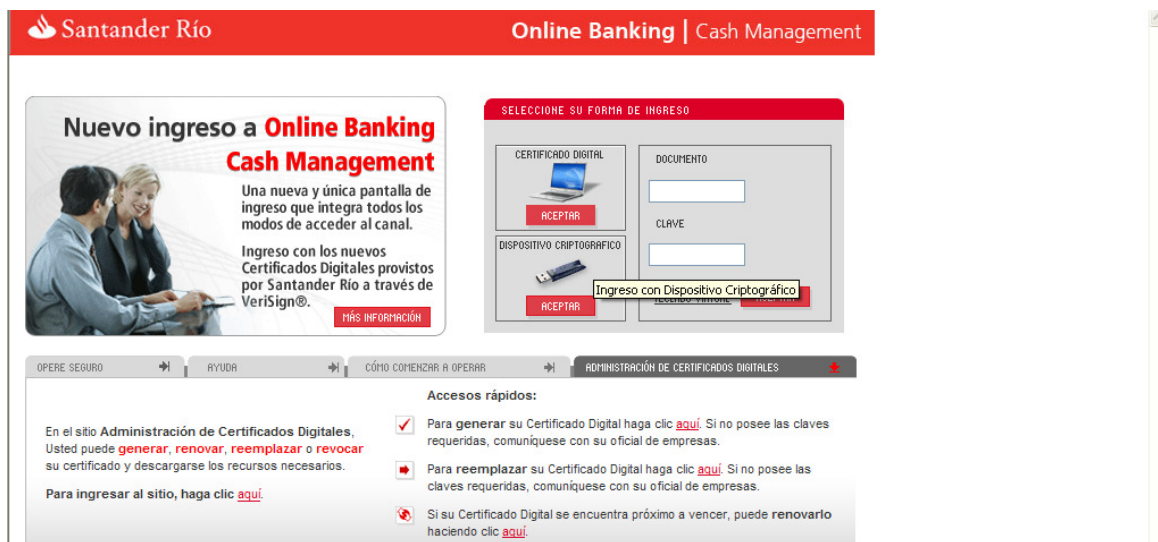
LIQUIDACIÓN DE DIVISAS– BANCO SANTANDER RIO

Ingresa a www.santanderrio.com.ar

Seleccionar Corporativas



Seleccionar Online Cash Management



Presionar Certificado Digital

Dejar nombre de usuario y contraseña – Iniciar Sesión

Seleccionar Comercio Exterior/Exportaciones/Órdenes de pago



Santander Río
Jueves, 26 de Enero de 2012
Empresa: LA TROJA SRL - Usuario: RAUL RAVIOLA

Servicios de Cuentas Pagos Cobros Valores en Custodia Comercio Exterior Inversiones Otros Servicios Administración Salir

Selecione un producto: -- Ordenes de pago
EXPORTACIONES ---
-- Ordenes de pago
-- Cobranzas
-- Cartas de crédito
-- Permisos de embarque
IMPORTACIONES ----
-- Cobranzas documentadas
-- Cobranzas no documentadas
-- Cartas de crédito
-- Transferencias
-- Despachos de importación
SERVICIOS ----
-- Ordenes de pago
-- Transferencias
-- Negociación/gestión de valores
OTROS ----
-- Pagos a aduanas

Selecione su transacción:

para el relevamiento de
s en el país y en el exterior.
Argentina modificó el aplicativo a usarse para el régimen informativo
das las presentaciones realizadas para su validación por BCRA a partir del
vo aplicativo [desde aquí](#).

Liquide Ordenes
de Pago de
Exportaciones
por Online Banking
Cash Management.

VER DEMO
MÁS INFORMACIÓN

Presionar la pestaña seleccione su transacción, elegir liquidación

Santander Río
Jueves, 26 de Enero de 2012
Empresa: LA TROJA SRL - Usuario: RAUL RAVIOLA

Servicios de Cuentas Pagos Cobros Valores en Custodia Comercio Exterior Inversiones Otros Servicios Administración Salir

Selecione un producto: -- Ordenes de pago

Selecione su transacción:
Liquidación
Autorizaciones
Consulta histórica de liquidaciones
Consulta por estado y fecha
Formularios
Check-List

BCRA Com. "A" 4237 y "A" 4305
**Nuevo aplicativo para el relevamiento de
inversiones directas en el país y en el exterior.**
El Banco Central de la República Argentina modificó el aplicativo a usarse para el
sobre inversiones directas para todas las presentaciones realizadas para su validación por BCRA a partir del
02-08-10. Puede descargar el nuevo aplicativo [desde aquí](#).

¡NUEVO!
Pagos de Importación
en Online Banking
Cash Management.

VER DEMO
MÁS INFORMACIÓN

Liquide Ordenes
de Pago de
Exportaciones
por Online Banking
Cash Management.

MÁS INFORMACIÓN

La pagina va a mostrar todas las Órdenes de pago del exterior no liquidadas o parcialmente liquidadas en U\$S.



Santander Río Jueves, 26 de Enero de 2012 CONTACTO ASESOR ONLINE AYUDA

Empresa: LA TROJA SRL - Usuario: RAUL RAVIOLA

Servicios de Cuentas Pagos Cobros Valores en Custodia **Comercio Exterior** Inversiones Otros Servicios Administración Salir

Seleccione un producto: -- Ordenes de pago Seleccione su transacción:

Ordenes de Pago - Liquidación

Nro. de operación/ Ordenante	Fecha de Ingreso	Importe	Estado del trámite	Detalle del Swift	Acciones
P742089 COM LA PROVIDENCIA LIMITADA	23/01/2012	Original Pendiente USD 12.421,00 Liquidado USD 0,00	Pendiente A liquidar	70=INV/063 418 RFB IC84195 71A=SHA 59=436-003982/6 LA TROJA S.R.L	Ver Más Detalle Liquidar
P740380 COM LA PROVIDENCIA LIMITADA	13/01/2012	Original Pendiente USD 19.663,00 Liquidado USD 5.040,32	Pendiente A liquidar	70=INV/ 061 418 RFB B IC83812 71A=SHA A 59=436-003982/6 LA TROJA S.R.L	Ver Más Detalle Liquidar

Búsqueda

Fecha de Ingreso Desde: 01/01/2012 Hasta: 26/01/2012

Estado del trámite: Todos

Importe Original Desde: 0,00 Hasta: 0,00

Seleccionar la Orden de pago correcta – Liquidar

Santander Río <https://www.cash.santanderrio.com.ar/?mode=init&operacionActual.operacion=P740380&nroOperacio...> CONTACTO ASESOR ONLINE AYUDA

Empresa: LA TROJA SRL

Servicios de Cuentas Pagos Cobros Valores en Custodia **Comercio Exterior** Inversiones Otros Servicios Administración Salir

Seleccione un producto: -- Ordenes de pago Seleccione su transacción:

Ordenes de Pago - Liquidación Paso 1 de 3

Instrucción Orden de Pago

Importe a liquidar USD 14.622,68 Para liquidar parcialmente la operación, modifique el importe.

Cuenta de Crédito Seleccione

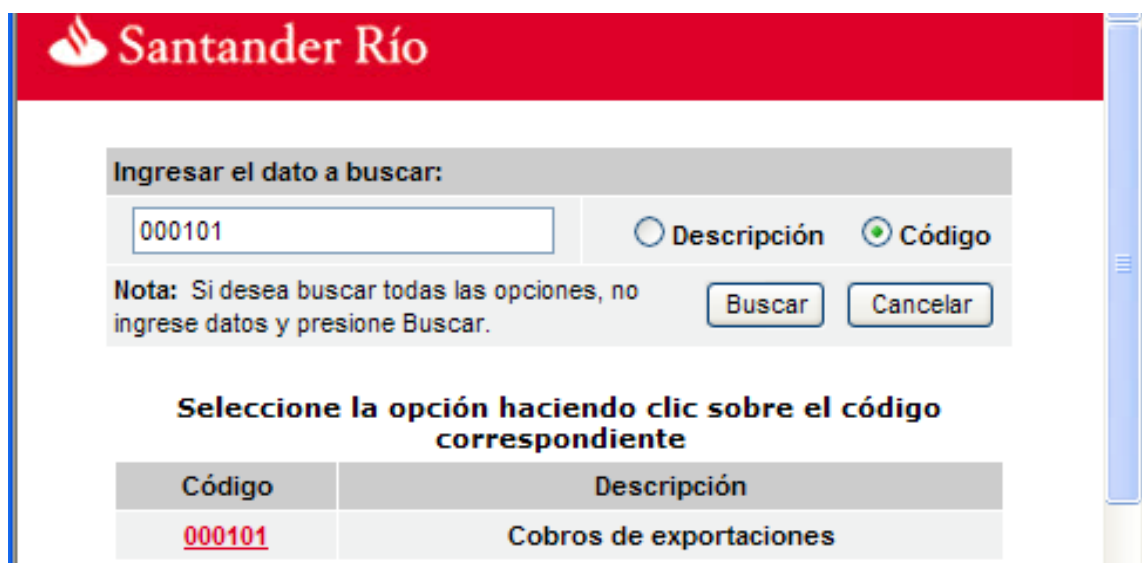
Concepto de la Operación

Siguiente: Continúa con el próximo paso.
 Cerrar: Cierra la ventana y guarda los datos.

En importe a liquidar colocar lo deseado (puede o no ser igual al importe sugerido por la página), entrar en cuenta de crédito; va a mostrar la cuenta del banco, entrar en concepto de la operación.



Colocar en el dato a buscar 000101 si se quiere hacer una liquidación de mercaderías de exportación, y 000102 si se quiere liquidar un anticipo de exportación, (solo cuando giraron y quedan cargas por realizar de la factura que se está liquidando. Presiona buscar.



Seleccionar el código sugerido por la página



Santander Río

Ordenes de Pago - Liquidación Paso 1 de 3

Instrucción Orden de Pago

Importe a liquidar	USD 14.622,68	Para liquidar parcialmente la operación, modifique el importe.
Cuenta de Crédito	CC en Pesos 436-003982/6	
Concepto de la Operación	Cobros de exportaciones	

Mercado único y Libre de Cambios Compra de Cambio a Clientes

Pagador (Ordenante)	COMLA PROVIDENCIA LIMITADA
Domicilio (Ordenante)	VITACURA 2909 OF 1109 LAS CONDES SA
País del Pagador (Ordenante)	CHILE
Banco Pagador del Exterior	Wells Fargo Bank NA
Código Swift	PNBPUS3NYYC

Siguiente: Continúa con el próximo paso.
Cerrar: Cierra la ventana y guarda los datos.

En algunos casos la dirección no se indica por el importador, en ese caso colocarla sino no nos deja seguir, presionar el botón siguiente.

Santander Río

Lista de Permisos de Embarque Paso 2 de 3

Ayuda

- Presione "Seleccionar Permiso" para obtener todos los permisos de Embarque de su empresa.
- Si el permiso de embarque no se encontró desde la selección del permiso, ingrese uno nuevo presionando "Agregar Nuevo Permiso" y luego complete los datos en la grilla.

RECUERDE: al ingresar un permiso de embarque con esta opción, en el paso 3 deberá adjuntar un archivo conteniendo la imagen escaneada del permiso ingresado manualmente.

Se liquidarán USD 14.622,68 de la Orden de pago Nro. P740380

Detalle de Aplicaciones de las divisas ingresadas:

Nro. Embarque	Banco	Tipo de Importe	Valor Fob	Flete	Seguro	Moneda Importe Total	Acciones

Aviso

(*) **Aviso Importante:** El importe que se muestra en el campo Saldo puede sufrir actualizaciones en caso de haber aplicado algún importe parcial sobre el mismo permiso de embarque dentro de las últimas 48 hs.

Anterior: Vuelve al paso anterior.
Siguiente: Continúa con el próximo paso.
Cerrar: Cierra la ventana y guarda los datos.

Seleccionar permiso (cada exportación tiene un N° de permiso aduanero), que lo debe pasar el despachante.



Santander Río

Lista

Paso 2 de 3

Consulta de Permisos de Embarque asignados a Santander Río

Nro. de permiso de embarque:

Fecha de Vencimiento(dd/mm/aaaa): Desde: 19/01/2012 Hasta: 26/01/2012

Buscar Cancelar

Moneda Importe Total Acciones

(*) **Aviso Importante:** El importe que se muestra en el campo Saldo puede sufrir actualizaciones en caso de haber aplicado algún importe parcial sobre el mismo permiso de embarque dentro de las últimas 48 hs.

Anterior: Vuelve al paso anterior.
Siguiente: Continúa con el próximo paso.
Cerrar: Cierra la ventana y guarda los datos.

Seleccionar Permiso Agregar Nuevo Permiso

Anterior Siguiente Cerrar

Seleccionar N° de permiso de embarque, y colocar el que figura en la parte superior derecha del permiso, las letras deben ir en mayúsculas.

Santander Río

Lista

Paso 2 de 3

Consulta de Permisos de Embarque asignados a Santander Río

Nro. de permiso de embarque: 11038EC01028870R

Fecha de Vencimiento(dd/mm/aaaa): Desde: Hasta:

Buscar Cancelar

Moneda Importe Total Acciones

(*) **Aviso Importante:** El importe que se muestra en el campo Saldo puede sufrir actualizaciones en caso de haber aplicado algún importe parcial sobre el mismo permiso de embarque dentro de las últimas 48 hs.

Anterior: Vuelve al paso anterior.
Siguiente: Continúa con el próximo paso.
Cerrar: Cierra la ventana y guarda los datos.

Seleccionar Permiso Agregar Nuevo Permiso

Anterior Siguiente Cerrar

Presionar buscar.



Santander Río

Lista de Permisos de Embarque

Consulta de Permisos de Embarque asignados a Santander Río

Nro. de permiso de embarque: 11038EC01028870R ?
 Fecha de Vencimiento(dd/mm/aaaa): Desde: [] Hasta: []

Seleccione los permisos de embarque a afectar y presione el botón Aceptar, ubicado al final de la grilla.
 Para buscar un permiso de embarque oprima control-F y luego ingrese el dato del permiso de embarque a buscar.

Aviso

Importante: El código de Banco 999 significa que el Permiso de Embarque no está asignado a ningún Banco.

<input type="checkbox"/>	Nro. Permiso de Embarque	Banco	Moneda	Importe Total	Saldo Pendiente	Acciones
No Posee Datos						

Esta pantalla implica que el permiso no está cargado por el banco, con lo cual hay que hacerlo manualmente - Presionar cerrar.

Santander Río

Lista de Permisos de Embarque Paso 2 de 3

Ayuda

- Presione "Seleccionar Permiso" para obtener todos los permisos de Embarque de su empresa.
- Si el permiso de embarque no se encontró desde la selección del permiso, ingrese uno nuevo presionando "Agregar Nuevo Permiso" y luego complete los datos en la grilla.

RECUERDE: al ingresar un permiso de embarque con esta opción, en el paso 3 deberá adjuntar un archivo conteniendo la imagen escaneada del permiso ingresado manualmente.

Se liquidarán USD 14.622,68 de la Orden de pago Nro. P740380

Detalle de Aplicaciones de las divisas ingresadas:

Nro. Embarque	Banco	Tipo de Importe	Valor Fob	Flete	Seguro	Moneda Importe Total	Acciones

Aviso

(*) **Aviso importante:** El importe que se muestra en el campo Saldo puede sufrir actualizaciones en caso de haber aplicado algún importe parcial sobre el mismo permiso de embarque dentro de las últimas 48 hs.

Anterior: Vuelve al paso anterior.
 Siguiente: Continúa con el próximo paso.
 Cerrar: Cierra la ventana y guarda los datos.

Seleccionar agregar nuevo permiso.



Santander Río

Lista de Permisos de Embarque Paso 2 de 3

Ayuda

- Presione 'Seleccionar Permiso' para obtener todos los permisos de Embarque de su empresa.
- Si el permiso de embarque no se encontró desde la selección del permiso, ingrese uno nuevo presionando "Agregar Nuevo Permiso" y luego complete los datos en la grilla.

RECUERDE: al ingresar un permiso de embarque con esta opción, en el paso 3 deberá adjuntar un archivo conteniendo la imagen escaneada del permiso ingresado manualmente.

Se liquidarán USD 14.622,68 de la Orden de pago Nro. P740380

Detalle de Aplicaciones de las divisas ingresadas:

Nro. Embarque	Banco	Tipo de Importe	Valor Fob	Flete	Seguro	Moneda Importe Total	Acciones
<input type="text"/>	Seleccione	A aplicar	0,00	0,00	0,00	USD 0,00	Eliminar
Importe Total a aplicar						0,00	

Aviso

(*) **Aviso Importante:** El importe que se muestra en el campo Saldo puede sufrir actualizaciones en caso de haber aplicado algún importe parcial sobre el mismo permiso de embarque dentro de las últimas 48 hs.

Anterior: Vuelve al paso anterior.
 Siguiente: Continúa con el próximo paso.
 Cerrar: Cierra la ventana y guarda los datos.

En N° de embarque colocar el que figura en la parte superior derecha del permiso, en Banco seleccionar 72-santander rio, y en los valores FOB y Flete colocar sólo lo que se va a liquidar, FOB=Valor de la mercadería en planta (ver factura), si la mercadería se vende CPT es igual a FOB + Flete; si la mercadería se vende FCA es igual a FOB.

Santander Río

Lista de Permisos de Embarque Paso 2 de 3

Ayuda

- Presione 'Seleccionar Permiso' para obtener todos los permisos de Embarque de su empresa.
- Si el permiso de embarque no se encontró desde la selección del permiso, ingrese uno nuevo presionando "Agregar Nuevo Permiso" y luego complete los datos en la grilla.

RECUERDE: al ingresar un permiso de embarque con esta opción, en el paso 3 deberá adjuntar un archivo conteniendo la imagen escaneada del permiso ingresado manualmente.

Se liquidarán USD 14.622,68 de la Orden de pago Nro. P740380

Detalle de Aplicaciones de las divisas ingresadas:

Nro. Embarque	Banco	Tipo de Importe	Valor Fob	Flete	Seguro	Moneda Importe Total	Acciones
11038EC01028870R	72 - BANCO SANTANDER RIO S.A.	A aplicar	14.622,68	0,00	0,00	USD 14.622,68	Eliminar
Importe Total a aplicar						14.622,68	

Aviso

(*) **Aviso Importante:** El importe que se muestra en el campo Saldo puede sufrir actualizaciones en caso de haber aplicado algún importe parcial sobre el mismo permiso de embarque dentro de las últimas 48 hs.

Anterior: Vuelve al paso anterior.
 Siguiente: Continúa con el próximo paso.
 Cerrar: Cierra la ventana y guarda los datos.

Presionar siguiente.



Documentación a adjuntar

Para enviar la documentación al Banco debe escanearla en baja resolución y luego enviarla en alguno de los siguientes formatos: .bt, .gif, .pdf, .jpg, .jpeg, .tif, .doc, .xls, .zip siguiendo los pasos detallados a continuación.

La suma de los tamaños de todos los archivos a adjuntar no debe superar los **10 MB**.

Aclaración: Si los permisos de embarque afectados no fueron ingresados manualmente, NO DEBERA adjuntarlos.

La documentación requerida para liquidar esta operación es:

Orden	Documento
129	FACTURA DE EXPORTACION
130	PERMISO DE EMBARQUE

Envío de Archivos

1. En el cuadro ubicado debajo ingrese la ruta del archivo a enviar, o presione **Examinar...** / **Browse...** para elegir un archivo.

2. Una vez que el nombre del archivo aparezca en el cuadro superior, presione el botón **Enviar archivo** y espere a que la transferencia se complete.

3. Repita los pasos anteriores para enviar más archivos.
4. Una vez que haya terminado de enviar los archivos, presione el botón **Finalizar**.

Archivos enviados

No se han enviado archivos.

Presionar examinar y enviar archivo.

Documentación a adjuntar

Para enviar la documentación al Banco debe escanearla en baja resolución y luego enviarla en alguno de los siguientes formatos: .bt, .gif, .pdf, .jpg, .jpeg, .tif, .doc, .xls, .zip siguiendo los pasos detallados a continuación.

La suma de los tamaños de todos los archivos a adjuntar no debe superar los **10 MB**.

Aclaración: Si los permisos de embarque afectados no fueron ingresados manualmente, NO DEBERA adjuntarlos.

La documentación requerida para liquidar esta operación es:

Orden	Documento
129	FACTURA DE EXPORTACION
130	PERMISO DE EMBARQUE

Envío de Archivos

1. En el cuadro ubicado debajo ingrese la ruta del archivo a enviar, o presione **Examinar...** / **Browse...** para elegir un archivo.

2. Una vez que el nombre del archivo aparezca en el cuadro superior, presione el botón **Enviar archivo** y espere a que la transferencia se complete.

3. Repita los pasos anteriores para enviar más archivos.
4. Una vez que haya terminado de enviar los archivos, presione el botón **Finalizar**.

Resultado de la transmisión de los archivos

Archivo enviado	Tamaño	Fecha de envío	Estado	Acción
30708204648_19_0002_00000063.pdf	38 KB	26/01/2012	✓ Transferencia completa	Eliminar
Total transferido en la sesión actual:	38 KB			

Para cargar el PDF con el permiso buscar el archivo y presionar enviar.



La suma de los tamaños de todos los archivos a adjuntar no debe superar los **10 MB**.

Aclaración: Si los permisos de embarque afectados no fueron ingresados manualmente, NO DEBERA adjuntarlos.

La documentación requerida para liquidar esta operación es:

Orden	Documento
129	FACTURA DE EXPORTACION
130	PERMISO DE EMBARQUE

Envío de Archivos

- En el cuadro ubicado debajo ingrese la ruta del archivo a enviar, o presione **Examinar...** / **Browse...** para elegir un archivo.

- Una vez que el nombre del archivo aparezca en el cuadro superior, presione el botón **Enviar archivo** y espere a que la transferencia se complete.

- Repita los pasos anteriores para enviar más archivos.
- Una vez que haya terminado de enviar los archivos, presione el botón **Finalizar**.

Resultado de la transmisión de los archivos

Archivo enviado	Tamaño	Fecha de envío	Estado	Acción
30708204648_19_0002_00000063.pdf	38 KB	26/01/2012	✓ Transferencia completa	Eliminar
POST FACT 63 LA TROJ[1].pdf	614,29 KB	26/01/2012	✓ Transferencia completa	Eliminar
Total transferido en la sesión actual:	652,29 KB			

Hemos adjuntado toda la información necesaria para cursar la operación

Colocar el tilde en hemos adjuntado toda la información necesaria.

La suma de los tamaños de todos los archivos a adjuntar no debe superar los **10 MB**.

Aclaración: Si los permisos de embarque afectados no fueron ingresados manualmente, NO DEBERA adjuntarlos.

La documentación requerida para liquidar esta operación es:

Orden	Documento
129	FACTURA DE EXPORTACION
130	PERMISO DE EMBARQUE

Envío de Archivos

- En el cuadro ubicado debajo ingrese la ruta del archivo a enviar, o presione **Examinar...** / **Browse...** para elegir un archivo.

- Una vez que el nombre del archivo aparezca en el cuadro superior, presione el botón **Enviar archivo** y espere a que la transferencia se complete.

- Repita los pasos anteriores para enviar más archivos.
- Una vez que haya terminado de enviar los archivos, presione el botón **Finalizar**.

Resultado de la transmisión de los archivos

Archivo enviado	Tamaño	Fecha de envío	Estado	Acción
30708204648_19_0002_00000063.pdf	38 KB	26/01/2012	✓ Transferencia completa	Eliminar
POST FACT 63 LA TROJ[1].pdf	614,29 KB	26/01/2012	✓ Transferencia completa	Eliminar
Total transferido en la sesión actual:	652,29 KB			

Hemos adjuntado toda la información necesaria para cursar la operación

Finalizar.



Santander Río

Resultado de la Operación
 La solicitud de la liquidación de la orden de pago Nro P740380 fue generada. Ahora debe ser autorizada por los firmantes de su empresa desde la transacción "Autorizaciones".

Datos de la Solicitud

Número de Orden de Pago:	P740380
Monto Original:	USD 19.663,00
Monto A Liquidar:	USD 14.622,68
Monto Pendiente:	USD 14.622,68
Fecha de Liquidación:	26/01/2012

Permisos de Embarques afectados

Número de Permiso	Valor Fob	Flete	Seguro	Monto Total Afectado
11038EC01028870R	14.622,68	0,00	0,00	USD 14.622,68
Importe Total				14.622,68

Documentación Adjunta

Archivo enviado
 30708204648_19_0002_00000063.pdf
 POST FACT 63 LA TROJ[1].pdf

Por favor ingrese si lo desea, el/los números de las facturas involucradas en esta operación, para su mejor seguimiento. Los datos que Ud ingrese se imprimirán en el resumen de la operación, al efectuar click en la opción imprimir.

Número/s de Factura

En N° de factura colocar la que se está abonando - imprimir – Cerrar.

Santander Río Jueves, 26 de Enero de 2012 CONTACTO ASesor ONLINE AYUDA

Empresa: LA TROJA SRL - Usuario: RAUL RAVIOLA

Servicios de Cuentas Pagos Cobros Valores en Custodia **Comercio Exterior** Inversiones Otros Servicios Administración Salir

Seleccione un producto: -- Ordenes de pago Seleccione su transacción:

Ordenes de Pago - Liquidación

Nro. de operación/ Ordenante	Fecha de Ingreso	Importe	Estado del trámite	Detalle del Swift	Acciones
P742089 COML LA PROVIDENCIA LIMITADA	23/01/2012	Original USD 12.421,00 Pendiente USD 12.421,00 Liquidado USD 0,00	Pendiente A liquidar	70=INV/063 419 RFB IC84195 71A=SHA 59=436-003982/6 LA TROJA S.R.L	Ver Más Detalle Liquidar
P740380 COML LA PROVIDENCIA LIMITADA	13/01/2012	Original USD 19.663,00 Pendiente USD 14.622,68 Liquidado USD 5.040,32	Pendiente de Autorización	70=INV/ 061 418 RFB B IC83812 71A=SHA A 59=436-003982/6 6 LA TROJA S.R.L	Ver Más Detalle Modificar Eliminar

Búsqueda

Fecha de ingreso Desde: 01/01/2012 Hasta: 26/01/2012

Estado del trámite: Todos

Importe Original Desde: 0,00 Hasta: 0,00

Queda como pendiente de autorización - Solicitar la autorización y avisarle al corredor de cambios para que sigan la operación.



Anexo 8:

Carta de Porte Internacional por Carretera Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovía		El transporte realizado bajo esta Carta de Porte Internacional está sujeto a las disposiciones del Convenio sobre el Contrato de Transporte y la Responsabilidad Civil del Porteador para el Transporte Terrestre Internacional de Mercaderías, las cuales serán las aplicables que se aparten de ellas en perjuicio del remitente o del consignatario. El transporte realizado en un país desde el Conhecimento de Transporte Internacional está sujeto a las disposiciones de convenio sobre el Contrato de Transporte y la Responsabilidad Civil del Transportador en Transporte Terrestre Internacional de Mercaderías, en tanto ambas las disposiciones aplicables se mantengan en perjuicio del remitente o del consignatario.																	
1 Remite y domicilio del remitente / Remisor e endereço do remetente La Troja S.R.L. 25 de Mayo 1413 - Oncativo Cordoba - Argentina		2 Número / Número 038012Troja12																	
4 Remite y domicilio del destinatario / Remisor e endereço do destinatário Agrícola Super Limitada. Camino La Estrella Nº401, Of. Nº24 Punta de Corte a Rancagua - Chile RUT. 88.880.500-4		3 Transportes La Troja S.R.L. 25 de Mayo 1413 - Oncativo Cordoba - Argentina																	
6 Remite y domicilio del consignatario / Remisor e endereço do consignatário Agrícola Super Limitada. Camino La Estrella Nº401, Of. Nº24 Punta de Corte a Rancagua - Chile RUT. 88.880.500-4		5 Lugar y país de emisión / Localidade e país de emissão Mendoza - Argentina																	
8 Remite y domicilio del consignatario / Remisor e endereço do consignatário Agrícola Super Limitada. Camino La Estrella Nº401, Of. Nº24 Punta de Corte a Rancagua - Chile RUT. 88.880.500-4		7 Lugar, país y fecha en que el porteador asume el cargo de las mercaderías / Localidade, país e data em que o transportador assume a responsabilidade pelas mercadorias Cordoba - Argentina																	
9 Remite y / Remisor e / Agrícola Super Limitada. Camino La Estrella Nº401, Of. Nº24 Punta de Corte a Rancagua - Chile RUT. 88.880.500-4		10 Lugar, país y fecha de entrega / Localidade, país e prazo de entrega Santiago - Chile																	
11 Cantidad y clase de bienes, marcas y número, tipo de mercaderías, empaques y accesorios / Quantidade e categoria de mercadorias, marcas e números, tipo de mercadorias, empaques e acessórios 486 Tn Suplemento Alimento de uso Animal "Premezcla de Cereales" Poroto de soja desactivado 88,5%, Maiz 10,5%, Sal 0,86%, Antioxidante 0,02% Todo Según Factura Comercial 0002-00000081		12 Peso bruto en Kg. / Peso bruto em Kg. KILOS NETOS 485.000,00 KILOS BRUTOS 485.000,00																	
		13 Valor en moneda / Valor em moeda																	
		14 Valor / Valor 190.120,00 Moneda / Moeda U\$S																	
ORIGINAL NEGOCIABLE																			
15 Gastos a pagar / Gastos a pagar País / País Origen/Frontera / Origen / Fronteira Destino / Destino Frontera/Destino		16 Declaración del valor de las mercaderías / Declaração de valor das mercadorias CPT 245.895,00		17 Documentos anexos / Documentos anexos FACTURA COMERCIAL Nº 0002-00000081															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Moneda remitente / Valor remitente</th> <th>Moneda / Moeda</th> <th>Moneda destinatario / Valor destinatário</th> <th>Moneda / Moeda</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>U\$S</td> <td></td> <td>U\$S</td> </tr> <tr> <td></td> <td>U\$S</td> <td></td> <td>U\$S</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td></td> <td>U\$S 88.775,00</td> <td>U\$S</td> </tr> </tbody> </table>		Moneda remitente / Valor remitente	Moneda / Moeda	Moneda destinatario / Valor destinatário	Moneda / Moeda		U\$S		U\$S		U\$S		U\$S	TOTAL		U\$S 88.775,00	U\$S	18 Instrucciones sobre formalidades de aduana / Instruções sobre formalidades de aduana Valor FOB : 190.120,0 Valor Flete : 55.775,0	
Moneda remitente / Valor remitente	Moneda / Moeda	Moneda destinatario / Valor destinatário	Moneda / Moeda																
	U\$S		U\$S																
	U\$S		U\$S																
TOTAL		U\$S 88.775,00	U\$S																
19 Valor del Flete exterior / Valor do frete exterior 20 Valor de remesas contra entrega / Valor de remessas contra entrega		22 Declaraciones y Observaciones / Declarações e observações ESTA MERCADERIA VIAJA POR CUENTA Y ORDEN DEL IMPORTADOR Y/O EXPORTADOR QUIEN SE OBLIGA A ASEGURARLA DE TODA RESPONSABILIDAD POR DAÑOS, PERJUICIOS O SINIESTROS QUE OCURRIEREN A LA MISMA, DURANTE EL TRANSPORTE LIBERANDO A LA EMPRESA TRANSPORTADORA DE TODA RESPONSABILIDAD AL RESPECTO.																	
21 Remite, firma y sello del porteador o su representante / Remisor e assinatura do remetente ou seu representante p.p. La Troja S.R.L. Fecha / Data 17/06/2012 Las mercaderías consignadas en esta Carta de Porte fueron recibidas por el porteador oportunamente en buen estado, según las condiciones generales que figuran al dorso. As mercadorias consignadas nesta Carta de Transporte foram recebidas pelo transportador oportunamente em bom estado, sob as condições gerais que figuram no verso.		24 Remite y firma del destinatario o su representante / Remisor e assinatura do destinatário ou seu representante																	
23 Remite, firma y sello del porteador o su representante / Remisor e assinatura do porteador ou seu representante Transportes La Troja S.R.L.																			



Anexo 9:

REPUBLICA ARGENTINA SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTOS SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA		CHILE
--	--	-------

CONSTANCIA SANITARIA
 para la exportación de SUPLEMENTO ALIMENTICIO DE USO ANIMAL SIN COMPONENTES DE ORIGEN ANIMAL

El que suscribe, Medico Veterinario Oficial del SENASA certifica que: La República Argentina se ha declarado oficialmente ante la OIE libre de: Estomatitis Vesicular, Peste Bovina, Pleuroneumonía Bovina Contagiosa, Dermatitis Nodular Contagiosa, Fiebre del Valle del Rift, Peste de los Pequeños Rumiantes, Prurigo Lumbar, Encefalopatía Espongiforme Bovina (BSE), Cowdriosis, Enfermedad Vesicular Porcina, Viruela Ovina, Viruela Caprina, Peste Equina y Peste Porcina Africana. La República Argentina es libre de Fiebre Aftosa sin vacunación en la zona ubicada al sur del paralelo 42, situación reconocida por la Oficina Internacional de Epizootias

Establecimiento: LA TROJA SRL – 25 de mayo 1413 – Oncativo – Córdoba - Argentina		Nº: de registro: 8867	
Clase de Mercadería: SUPLEMENTO ALIMENTICIO DE USO ANIMAL	Total de la partida: A GRANEL	Peso neto: 148574	Peso Bruto: 148574
Marcas y Numeros: LA TROJA SRL LOTE: 017	Medio de Transporte: TERRESTRE - CAMION		
Contenedor: -----	Precinto: -----		
Fecha y lugar de Embarque: 23 DE MAYO DE 2012 – MENDOZA			
Destino: CHILE			
Nombre y dirección de exportador: LA TROJA SRL - 25 de mayo 1413 – Oncativo – Córdoba - Argentina (Factura 0002-00000081)			
Nombre y dirección del destinatario: AGRICOLA SUPER LTDA. – Camino La Estrella N° 401, oficina N° 24 , Punta Cortes, Rancagua, Chile			

Constancia que se expide a pedido de la firma interesada en: **Mendoza , el 23 de mayo de 2012**



Anexo 10:

ESTRUCTURA DE COSTOS DE EXPORTACIÓN DE LA TROJA SRL

COSTOS DE PRODUCCIÓN:

- INSUMOS NACIONALES
- GASTOS GENERALES DE ELABORACIÓN
- MANO DE OBRA Y CARGAS SOCIALES
- MOVIMIENTO Y ALMACENAJE DE PRODUCTO
- FINANCIACIONES Y CRÉDITOS

COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN:

- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
- COMUNICACIONES, PROMOCIONES y VIAJES
- SUELDOS Y CARGAS SOCIALES (gerenciales)
- COM. DE AGENTES/REPRESENTANTES/BRÓKERES

COSTOS DE EXPORTACIÓN:

- ACONDICIONAMIENTO Y EMBALAJES
- GASTOS ADMINISTRATIVOS
- SUELDOS Y CARGAS SOCIALES (Dpto. Exterior)
- GASTOS DE ESTIBA Y MOVIMIENTO EN PUERTO
- HONORARIOS DE DESPACHO Y GASTOS DE CONTROL
- GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS
- PÓLIZAS DE SEGURO: Caucciones, Seguro de Crédito a la Exportación

Costo de puesto sobre Transporte Interno

IMPUESTOS / INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN

DERECHOS DE EXPORTACIÓN

RECUPERO DE IVA

Costo de FCA / FOB

Costo total del producto para exportar / (1+ beneficios – gastos – utilidad)

Incidencia fiscal por estar alcanzados por el impuesto a las ganancias (35%)

$X = 35\% / (1-35\%) = 53.846\%$.



Anexo 11:

NOTA 1: PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS CONTABLES

De acuerdo a la RT 9 modificada por la RT 19, la presentación de los Estados Contables de La Troja SRL. tiene las siguientes particularidades:

- Se publican todos los Estados Contables Básicos, incluido el Flujo de Efectivo.
- La información se presenta comparativamente con la del ejercicio anterior.
- Los Resultados Financieros y por Tenencia se presentan consolidados y no existen componentes financieros implícitos significativos.

NOTA 2: UNIDAD DE MEDIDA

Estados contables en moneda homogénea:

La información de los estados contables se expresa en moneda homogénea de curso legal al cierre de ejercicio (pesos al 31 de diciembre de 2012).

NORMAS DE VALUACIÓN:

Normas contables vinculadas a la medición del patrimonio y a cambios operados en él, que deben incluir definiciones sobre:

- a) Capital por mantener para determinar el resultado del periodo.
- b) Criterios de medición contable.
- c) Unidad de medida por emplear para aplicar los criterios de medición.

Estas normas surgen de las RT 17 y 18 y resolución 282/03 de la FACPCE.

Valuación de Bienes de Cambio

La asignación del valor a los bienes destinados a la venta o a ser consumidos en el proceso, se efectuó del modo siguiente a cada grupo de ellos:

Materias Primas: Al valor de adquisición.

Sementeras: Al costo de producción de sus componentes.

Productos Terminados: Al Valor Neto de Realización.

Valuación de Bienes de Uso

Se efectuó al Costo Original menos la Depreciación Acumulada. A nivel global, el valor del conjunto de bienes no supera su valor recuperable, entendiéndose este como el mayor valor entre el valor neto de realización.



Valuación de Créditos y Cuentas por pagar

Se efectuó a su valor nominal. En los casos de créditos u obligaciones en moneda extranjera, la contabilización de ésta se efectúa al valor que cotiza la unidad monetaria de curso legal en el país y se mantienen como información adicional, los valores en la moneda extranjera que corresponda a créditos u obligaciones.

NOTA 3: CAJAS Y BANCOS

Composición Cajas y Bancos	31/12/2012
Caja	\$ 79.509,15
Moneda Extranjera	\$ 502.381,36
Banco Nación Argentina	\$ 4.433,76
Banco de Córdoba	\$ 83.474,79
Banco Macro SA.	\$ 21.717,36
Banco Santander Río SA.	\$ 2.251.136,86
TOTAL	\$ 2.942.653,28

Composición y valuación moneda extranjera			31/12/2012
Clase	Cantidad	Cambio	Importe
U\$S (Dólares Estadounidenses)	102.947	4,38	\$ 502.381,36

NOTA 4: CRÉDITOS POR VENTA

Composición Créditos por Ventas	31/12/2012
Clientes Mercado Interno	\$ 20.187,64
Clientes Mercado Externo	\$ 1.858.510,43
Valores a Depositar	\$ 18.041,10
TOTAL	\$ 1.896.739,17

NOTA 5: OTROS CRÉDITOS

Composición Otros Créditos	31/12/2012
Anticipo proveedores	\$ 281.340,15
Socios cuenta particular	\$ 150.359,53
AFIP – Ganancias Retenciones	\$ 72.164,87
AFIP – IVA	\$ 2.713.366,87
AFIP – IVA Reintegro	\$ 3.180.309,02
DGR – Ingresos Brutos	\$ 117.637,60
AFIP – Anticipo de Ganancias	\$ 417.423,41
Otros Créditos	\$ 23.356,63
TOTAL	\$ 6.955.958,08



NOTA 6: BIENES DE CAMBIO

Composición Bienes de Cambio	31/12/2012
Materia Prima	\$ 7.793,24
Mercadería de Reventa	\$ 570.438,22
Sementeras	\$ 1.044.418,47
TOTAL	\$ 1.622.649,93

Valuación de Bienes de Cambio

La asignación del valor a los bienes destinados a la venta o a ser consumidos en el proceso de efectuó del modo siguiente a cada grupo de ellos:

Materia Prima: Valor de adquisición

Sementeras: Costo de producción de sus componentes.

Productos Terminados: Valor Neto de Realización.

NOTA 7: BIENES DE USO

Composición Bienes de Uso				31/12/2012
Rubros	Valor al Inicio	Aumentos	Bajas	Valor al Cierre
Inmuebles	\$ 829.424,14	\$ 25.715,98		\$ 855.140,12
Maquinarias	\$ 1.164.910,60	\$ 603.657,44		\$ 1.768.568,04
Rodados	\$ 475.918,04	\$ 1.065.873,06		\$ 1.541.791,10
Muebles y Útiles	\$ 42.223,17			\$ 42.223,17
Equipos Informáticos	\$ 9.386,59			\$ 9.386,59
TOTAL	\$ 2.521.862,54	\$ 1.695.246,48		\$ 4.217.109,02

Composición Amortizaciones				31/12/2012
Rubros	Acumuladas al Inicio	Del Ejercicio	Acumuladas al Cierre	Valor Residual
Inmuebles	\$ 63.637,94	\$ 17.068,80	\$ 80.706,74	\$ 74.433,38
Maquinarias	\$ 339.041,87	\$ 176.856,80	\$ 515.898,67	\$ 1.252.669,37
Rodados	\$ 264.468,54	\$ 154.179,11	\$ 418.647,65	\$ 1.123.143,45
Muebles y Útiles	\$ 22.811,43	\$ 4.222,32	\$ 27.033,75	\$ 15.189,42
Equipos Informáticos	\$ 9.105,83	\$ 280,76	\$ 9.386,59	
TOTAL	\$ 699.065,61	\$ 352.607,79	\$ 1.051.673,40	\$ 3.165.435,62

Valuación de Bienes de Uso

Se efectuó al costo original menos la depreciación acumulada. A nivel global, el valor del conjunto de bienes no supera su valor recuperable, entendiéndose este como el mayor entre el valor neto de realización y su valor de uso.



NOTA 8: DEUDAS COMERCIALES

Composición Deudas Comerciales	31/12/2012
Proveedores Varios	\$ 2.471.114,70
Proveedores del Exterior	\$ 246.039,50
Anticipo a Clientes	\$ 635.644,44
Cheques de pago diferido	\$ 5.060.568,25
TOTAL	\$ 8.413.366,89

NOTA 9: DEUDAS FINANCIERAS

Composición Deudas Financieras	31/12/2012
Banco Macro SA.	\$ 27.516,57
Banco de la Provincia de Córdoba	\$ 42.464,24
Banco Santander Río SA.	\$ 365.725,47
Banco Nación Argentina	\$ 122.563,95
TOTAL	\$ 558.270,21

NOTA 10: DEUDAS FISCALES

Composición Deudas Fiscales	31/12/2012
Tasa Municipal	\$ 303,95
AFIP - Retenciones	\$ 188.391,57
Provisión Impuesto a las Ganancias	\$ 511.589,06
TOTAL	\$ 700.284,58

NOTA 11: REMUNERACIONES Y CARGAS SOCIALES

Composición Remuneración y Cargas Sociales	31/12/2012
Remuneraciones a Pagar	\$ 64.734,22
ANSES	\$ 23.382,69
Embargo de Haberes	\$ 439,05
Obras sociales y Sindicatos	\$ 9.676,69
ART	\$ 2.688,00
TOTAL	\$ 100.920,65

NOTA 12: OTRAS DEUDAS

Composición Otras Deudas	31/12/2012
Acreedores Varios	\$ 567.055,60
Acreedores por alquiler de campo	\$ 230.460,90
TOTAL	\$ 797.516,50



NOTA 13: VENTAS

Composición Ventas	31/12/2012
Ventas en el Mercado Nacional	\$ 2.108.719,03
Servicios en el Mercado Nacional	\$ 1.072.588,04
Subtotal	\$ 3.181.307,07
Ventas en el Exterior	\$ 26.257.722,21
Servicios En el Exterior	\$ 8.703.406,46
Subtotal	\$ 34.961.128,67
TOTAL	\$ 38.142.435,74

NOTA 14: COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA

Composición Costo de la Mercadería Vendida	31/12/2012
Existencia al Inicio del Ejercicio	\$ 1.707.847,96
Compras del Ejercicio	\$ 14.768.191,30
Existencia al Final del Ejercicio	-\$ 578.231,46
Costo de Ventas	\$ 15.897.807,80

NOTA 15: GASTOS

Composición Gastos	31/12/2012
Sueldos y Jornales	\$ 625.314,90
Contribuciones Sociales	\$ 145.388,72
Honorarios y Retribuciones por Servicios	\$ 1.731.961,35
Mantenimiento Bienes de Uso	\$ 161.222,51
Seguros	\$ 58.197,61
Fletes y Transportes	\$ 4.806.939,68
Derechos de exportación	\$ 12.236.395,03
Teléfono	\$ 17.575,30
Amortización Bienes de Uso	\$ 352.607,79
Combustible	\$ 541.499,95
Publicidad	\$ 4.517,77
Gas	\$ 56.518,20
Energía Eléctrica	\$ 104.072,11
TOTAL	\$ 20.944.510,92

Desagregación	Gastos de Administración	Gastos de Comercialización	Gastos de Exportación
Sueldos y Jornales	\$ 128.725,52	\$ 496.589,38	
Contribuciones Sociales	\$ 29.768,49	\$ 115.620,13	
Honorarios y Retribuciones por Servicios	\$ 487.764,51	\$ 1.244.196,84	\$ 102.300,00
Mantenimiento Bienes de Uso	\$ 12.975,26	\$ 148.247,25	
Seguros		\$ 58.197,61	
Fletes y Transportes			\$ 4.806.939,68



Derechos de exportación			\$ 12.236.395,03
Teléfono	\$ 17.575,30		
Amortización Bienes de Uso	\$ 4.503,08	\$ 348.104,71	
Combustible		\$ 541.499,95	
Publicidad		\$ 4.517,77	
Gas	\$ 56.518,20		
Energía Eléctrica	\$ 93.042,63	\$ 11.029,48	
TOTAL	\$ 830.872,99	\$ 2.968.003,12	\$ 17.145.634,71

NOTA 16: AJUSTES EJERCICIOS ANTERIORES

Ajuste de impuesto a las ganancias del ejercicio cerrado el 31/12/2011.

NOTA 17: ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Composición Estado de Flujo de Efectivo	31/12/2012
Cajas y Bancos	2.942.653,28
Efectivo al cierre	2.942.653,28

NOTA 18: ESTADO DE RESULTADOS

La exposición en el Estado de Resultado de las causas generadoras del resultado del ejercicio se puede encontrar distorsionada por la no segregación de los componentes financieros implícitos, no siendo de significación.

NOTA 19: Valuación de Créditos y Cuentas por Pagar

Los créditos y cuentas por pagar han sido valuados a su valor nominal. Los valores obtenidos de esta forma no difieren significativamente de los que se hubieran obtenido pro aplicación de las normas contables vigentes.



Anexo 12:

A) BATIOS DE LIQUIDEZ		
(1) LIQUIDEZ GENERAL	1,10	1,29
(2) PRUEBA ACIDA	1,10	1,11
(3) PRUEBA DEFENSIVA	0,27	0,11
(4) CAPITAL DE TRABAJO	1.063.658,17	1.908.982,58
(5) PERIODO PROMEDIO DE COBRANZAS	17,90	43,75
(6) ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR	20,11	8,23
B) RATIOS DE LA GESTIÓN		
(7) ROTACIÓN DE CARTERA	21,64	37,30
Veces en el año	16,64	9,65
(8) ROTACIÓN DE INVENTARIOS	25,45	44,85
Veces en el año	14,14	8,03
(9) ROTACIÓN DE INVENTARIOS	14,14	8,03
(10) PERIODO PAGO APROVEEDORES	113,13	173,90
Veces en el año	3,18	2,07
(11) ROTACIÓN DE CAJA BANCOS	27,77	11,73
(12) ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	2,51	2,14
(13) ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO	12,05	12,14
C) RATIOS DE SOLVENCIA		
(14) ESTRUCTURA DEL CAPITAL	4,22	2,92
(15) RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO	0,81	0,74
(16) COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS	91,48	17,86
(17) COBERTURA DE LOS GASTOS FIJOS	1,16	1,19
D) RATIOS DE RENTABILIDAD		
(18) RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO	1,53	1,56
(19) RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN	0,07	0,10
(20) UTILIDAD ACTIVO	0,11	0,12
(21) UTILIDAD VENTAS	0,05	0,06
(22) UTILIDAD POR ACCIÓN	15,35	15,58
(23) MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	0,34	0,35
(24) MARGEN NETO DE UTILIDAD	0,03	0,05



Anexo 13:

El cepo importador frena las exportaciones por las dificultades para acceder a insumos

Entre las más afectadas se encuentran las pymes industriales

Por [José Hidalgo Pallares](#) | LA NACIÓN

Como el cepo cambiario, que frenó un poco la fuga de capitales pero a la vez limitó el ingreso de divisas a la economía a través de nuevos préstamos externos o inversiones, las trabas a la importación, con las que el Gobierno procura alcanzar su meta de superávit comercial, afectan a las exportaciones de distintas empresas del sector industrial, que no tienen acceso a los insumos que necesitan para sus procesos productivos.

Así lo señala un estudio de la Fundación Observatorio Pyme, según el cual las pequeñas y medianas empresas con perfil exportador "tienen una mayor dependencia de los insumos y máquinas importadas que las no exportadoras" y, a la vez, "presentan mayores dificultades para sustituir estas compras".

Según el informe, el año pasado el 21% de las pymes industriales logró exportar sus productos "y el 62% demandó insumos y/o bienes de capital importados". Y agrega que "mientras que el 56% del total de las empresas usaron insumos del exterior, el 46% adquirió maquinaria y equipo de ese origen". Por lo tanto, "un conjunto amplio de pymes industriales depende en alguna medida de los mercados externos para realizar su actividad productiva". En este contexto, el secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno, estableció que las compras al exterior, constituyen un limitante para el normal desempeño de las pymes.

"Las pymes muestran un mayor grado de integración productiva nacional que el resto de la industria. ¿Por qué castigarlas con el racionamiento de divisas, cuando ellas son parte de la solución y no del problema?", se pregunta Vicente Donato, director de la Fundación. "La demanda de divisas para importar insumos de las pymes apenas alcanza el 5% del total de las importaciones de insumos del conjunto de la economía".

En la Cámara de Importadores (CIRA) advierten que las trabas a la importación no afectan sólo a las pymes, sino también a las firmas industriales en general. "Las pymes son las que lo padecen más, porque tienen menos espalda para resistir, pero el problema abarca a toda la industria", dijo Miguel Ponce, vocero de la cámara, quien añadió que, como consecuencia, en algunas empresas "se han adelantado vacaciones y se han suspendido horas extras".

Según el INDEC, en 2012, cuando entraron en vigor las DJAI, las importaciones de bienes de capital se desplomaron 13%, mientras que en los bienes intermedios y en las partes y piezas para bienes de capital la baja fue de 8 y 5%, respectivamente. En el acumulado de los primeros ocho meses de 2013, las importaciones de bienes de capital y de sus piezas y accesorios crecieron frente al mismo período de 2012, pero aún están por debajo de los niveles de 2011.

Según Ponce, entre los productos con mayores dificultades para importarse están las bombas y partes para las industrias eléctricas, tintas, repuestas para líneas de producción de autopartes y reactivas de uso médico, ninguno de los cuales se producen en el país. El vocero de la CIRA añadió que más del 82% de lo que se importa se destina a la industria; "por lo tanto, las demoras en la aprobación de las DJAI son un freno a la industria".

En la CIRA, en tanto, sostienen que las políticas oficiales deberían privilegiar a la producción, la exportación y la mano de obra sobre el superávit comercial, y que se debería "desdramatizar" la no obtención de la meta oficial.



Anexo 14:

Presionado por la fuga, el Gobierno toma medidas para obtener dólares

Obliga a las cerealeras y exportadores a que se financien en el exterior.

Por [MARCELA PAGANO](#)

El Banco Central resolvió ayer obligar a las cerealeras y grandes empresas exportadoras a financiarse en el exterior para que luego traigan sus dólares al país y los cambien por pesos al precio oficial. Prácticamente ya no podrán tomar pesos en el mercado para financiar o prefinanciar sus exportaciones y cosechas. El BCRA busca así que las grandes firmas liquiden el stock de soja que aun no se vendió (equivalente a unos US\$ 7.400 millones) o que entren dólares al tipo de cambio oficial luego de obtener los créditos en el exterior. La medida tiene como objetivo reforzar las reservas que vienen cayendo. Hace un mes, las cerealeras fueron convocadas por Mercedes Marcó Del Pont y Axel Kicillof a una reunión en el Banco Central (BCRA). En el encuentro, del que participaron las compañías Louis Dreyfus Commodities, Nidera, ADM, Bunge, Cargill, Molinos y Aceitera Deheza, el equipo económico les solicitó que retomen las líneas de préstamos en el exterior. Los grandes exportadores se habían volcado este año a las líneas en pesos por el temor de endeudarse en dólares en momento en que arrecian los rumores sobre una devaluación mayor o más acelerada del peso.

En el encuentro las siete compañías confirmaron que podrían obtener fuera del país US\$ 2.000 millones, monto que tenían disponible de acá a fin de año. Al mismo tiempo los funcionarios les recordaron la necesidad de que el sector exportador liquide el stock de soja aún no exportada, que podría llegar a los US\$ 7.400 millones y que los productores no vendieron hasta ahora especulando con una suba del dólar tras las elecciones.

Pero desde la autoridad monetaria aseguraron que los exportadores no cumplieron con el pedido. Por eso la semana pasada el directorio del BCRA resolvió convocar a una reunión extraordinaria para elaborar una medida oficial que empuje a las cerealeras a ingresar dólares al mercado cambiario local de manera inmediata. Sin embargo, en el mercado aseguran que detrás de esta medida vendrán otras de mayor impacto para los pequeños ahorristas. En el corazón de la city porteña insisten en que los directores de la autoridad monetaria también discutieron medidas posibles para subir el precio del dólar turista.

Rumores al margen, la nueva normativa de la entidad que dirige Marcó Del Pont, intenta despejar el mercado interno de crédito para las empresas más chicas que no tienen posibilidad de tomar crédito en el exterior. “Los bancos optaron por abastecer las necesidades de estas grandes firmas y dejaron de atender a las empresas que no tenían volumen de negocios tan grande”, explicaron a este diario desde el BCRA.

La comunicación A 5493 del BCRA establece que los bancos sólo podrán prestarle a grandes empresas exportadoras el equivalente al 0,3% del total de depósitos en pesos. Según el BCRA, los bancos llevan prestados en lo que va del año cerca 11.000 millones de pesos a las cerealeras. La medida será aplicable para aquellas compañías que en el último año hayan exportado al menos el 75% y con un saldo de deuda superior a 200 millones de pesos. Ese importe y el porcentaje que se aplica para determinar la capacidad de préstamo a las grandes empresas “podrán ser ajustados por esta Institución de acuerdo con la evolución de las variables crediticias del sistema financiero”, advierte la norma.



Anexo 15:

El gran cambio empezó por los modos

Por [Jorge Oviedo](#) | LA NACIÓN

Pocos se animan a apostar que habrá un gran cambio de políticas, aunque todos dan por hecho que habrá un cambio de modales. Ni siquiera los empresarios y banqueros más entusiasmados con la llegada de Jorge Capitanich a la Jefatura de Gabinete esperaban ver a Moreno fuera del Gobierno. Apenas se animaban a apostar a que quedaría aislado y sin mucha capacidad de acción. Y eso los ilusionaba.

Nadie cree que sobrevendrá una liberación de precios, incluido el del dólar. Pero sí que se tratará de solucionar muchos de los problemas que hasta hace poco se negaron. Capitanich, mucho más que Kicillof, es visto como el responsable de que la economía permita una recuperación electoral del peronismo en 2015.

Las medidas deberán ser razonables. Lo difícil es arreglar lo estropeado en estos años, sin que el remedio resulte, política y económicamente, peor que lo que se quiere corregir.

¿Convalidará el jefe de Gabinete los tipos de cambio múltiples que el ministro al menos defiende? Allí puede haber alivio para algunas economías regionales y poder para una administración que podría tener beneficios para repartir entre los sectores favorecidos.

Los peligros son varios. El primero es que con un tipo de cambio desdoblado es imposible un acuerdo con el FMI. No parece que se esté por pedir una línea de asistencia, pero si hiciera falta por una emergencia, la existencia de múltiples dólares lo impediría. No es un dato menor para una administración que busca normalizar sus relaciones con el organismo. Y para normalizar relaciones con el Club de París hay que estar en sintonía con el Fondo.

MANEJO DIFÍCIL

Además, el manejo de distintos dólares crea gigantescas oportunidades de corrupción por parte de funcionarios y de fraudes al fisco y al Banco Central por parte de operadores de comercio exterior. Con el actual dólar "barato", los exportadores pueden verse tentados a declarar aquí un precio inferior al que en realidad venden. Así pagan menos impuestos a las exportaciones. Y pueden elegir que sus clientes les entreguen la diferencia en divisas en el exterior, las que aprovecharían para no ingresar. Es la llamada subfacturación de exportaciones. Con un tipo de cambio diferencial más alto, la tentación puede ser la contraria: mentir diciendo que se vende al exterior por precios mayores que los reales. Que las autoridades encarecerán o dificultarán los gastos de turismo en el exterior es una medida descontada por empresarios de todos los sectores. Pero hay quienes creen que podría ser más una restricción de los rubros en los que se puede usar la tarjeta de crédito en el extranjero que un dólar turístico más caro.

Los más entusiasmados con los tipos de cambio diferenciales creen que hasta podría haber uno más caro que el oficial con el que se podrían hacer operaciones inmobiliarias.

El gran desafío es contener el déficit fiscal, que lleva a la fortísima emisión monetaria, que causa inflación y atraso cambiario. Una combinación de reducción del gasto con alguna recomposición tarifaria gradual, más algo de deuda para moderar era la receta que proponía Boudou y que Moreno y Kicillof bloquearon. Tal vez con Capitanich sea posible. No parece haber más sitio para aumentos de impuestos. La aparición de deuda nueva podría evitar que los ajustes conduzcan a la recesión.

Con la partida de Moreno, Sergio Massa se quedó sin un argumento. Habrá que ver cuántos más quieren quitarle. Capitanich buscará conducir la transición, construir su candidatura presidencial y mantener unido al peronismo sin que la economía explote.