

**GESTIÓN DE
FINANZAS Y SEGUROS
EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL**

JORGE O. DELZART

APLICACION TRIBUTARIA S.A.

APLICACION TRIBUTARIA S.A.

Viamonte 1546 Piso 2° Of. 200
(1055) CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES
Telefax: 4374-5418/6692/8855

E-mail: info@aplicacion.com.ar
Web: <http://www.aplicacion.com.ar>

Delzart, Jorge O.

Gestión de finanzas y seguros en el comercio internacional.

- 2a ed. - Buenos Aires: Aplicación Tributaria, 2011.

486 p.; 21x15 cm.

ISBN 978-987-1745-28-9

1. Comercio Exterior. 2. Seguros. I. Título

CDD 382

Fecha de catalogación: 01/04/2011

©COPYRIGHT 2011 BY **APLICACION TRIBUTARIA S.A.**

2ª Edición, abril de 2011

I.S.B.N. 978-987-1745-28-9

**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL POR CUALQUIER
MEDIO, YA FUERE MECÁNICO, ELECTRÓNICO, ETCÉTERA, SIN
AUTORIZACIÓN ESCRITA DEL AUTOR Y DEL EDITOR**

El presente trabajo ha sido minuciosamente revisado y corregido.

No obstante, ni la Editorial ni el autor se hacen responsables,
bajo ningún concepto, de ningún tipo de perjuicio que
cualquier error y/u omisión puedan ocasionar.

Este libro se terminó de imprimir en abril de 2011 en

APLICACIÓN TRIBUTARIA S.A.

Guido Spano 550

Lanús Oeste (1824) Buenos Aires

PRÓLOGO

La legislación financiera y de seguros cambia buscando adaptarse, y con el propósito de evitar los perjuicios que podría traer aparejado una equívoca interpretación es que he puesto a disposición de los profesionales y estudiantes de comercio exterior, ciencias económicas y de seguros la presente obra.

Busco a través de esta segunda edición actualizada y corregida, poner a vuestra disposición una herramienta que proporcione seguridad en la resolución de las situaciones emanadas de la práctica en comercio internacional, basado en un análisis teórico y enfocando cada tema con un sentido eminentemente práctico.

Pienso que este trabajo será de utilidad para el profesional y estudiante en el desarrollo de su tarea y para aquellas personas que se inician o desean adentrarse en los temas concernientes a las relaciones entre los bancos, las compañías de seguros y el fisco.

Quiero agradecer especialmente al Dr. Mario Bibiloni, Dr. Sergio Rufail, Dr. Osvaldo Petruzzello, Dra. Silvia Grenabuena, Dra. Analía Santos Romero, Lic. Ángeles Bellomo, Lic. Amalia de Pedro Wilsen a mis hijos Cristian, Diego y Micaela a mis viejos Nora y Francisco, a mi hermano Darío, a una persona que siempre estuvo la señorita Lidia Esther García, a mis queridos estudiantes que vieron el esfuerzo realizado por el que suscribe para una mejor formación profesional del educando, y por último a la Virgen del Rosario de San Nicolás.

Sumario Analítico

PRIMERA PARTE

Finanzas

INTRODUCCIÓN A LA PRIMERA PARTE

.....	23
1. FUNCIÓN PROFESIONAL DEL TÉCNICO DE COMERCIO INTERNACIONAL, BANCARIO Y DE SEGUROS EN LA GESTIÓN DE FINANZAS Y SEGUROS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	23

CAPÍTULO 1

Factoring	29
1. CONCEPTO	29
2. TIPOS DE FACTORING	29
3. SERVICIOS QUE RECIBE EL EXPORTADOR DEL FACTOR.....	30
4. SUJETOS DEL CONTRATO DE FACTORING	30
5. DEFINICIÓN DEL PRECIO DEL FACTORING.....	31
6. OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR.....	32
7. VENTAJAS DEL FACTORING	32
8. FACTORING EN GARANTÍA.....	33
9. FACTORING INTERNACIONAL	33
10. COSTOS PARA EL IMPORTADOR	34
11. FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES. FORFAITING	34
11.1. Riesgos del forfaiting.....	35
12. CASO PRÁCTICO.....	35
12.1. Datos	35
12.2. Solución	40

CAPÍTULO 2

Sujetos Financiadores.	43
1. INTRODUCCIÓN.....	43
2. PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES.....	43
2.1. Requerimientos principales.....	44

3.	FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES.....	45
3.1.	Requerimientos principales.....	45
3.2.	Características del régimen.....	46
4.	FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES DE BIENES EN GENERAL.....	47
4.1.	Requerimientos principales.....	48
5.	FINANCIACIÓN PARA LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS INTERNACIONALES.....	48
5.1.	Requerimientos principales.....	49
6.	FINANCIACIÓN DE IMPORTACIONES.....	50
6.1.	Divisas de la financiación.....	52
7.	OTROS TIPOS DE FINANCIACIÓN.....	52
7.1.	Cláusula post embarque en contratos de comercio exterior.....	52
7.2.	Warrants.....	52
8.	INCENTIVOS PARA LA COMPRA DE BIENES DE CAPITAL. PLAN DE FACILIDADES DE PAGO PARA PYMES.....	54
8.1.	Legislación aplicable.....	54
8.2.	Objetivos.....	54
8.3.	Características del plan de pagos.....	55
8.4.	Efectos.....	55
8.5.	Requisitos.....	55
8.6.	Micro, pequeñas y medianas empresas. Determinación del valor de las ventas anuales.....	56
9.	CONDICIONES FINANCIERAS PARA LA FINANCIACIÓN.....	57
10.	CERTIFICADO DE NO RETENCIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO [RESOLUCIÓN GENERAL N° 2226 (A.F.I.P.)].....	58
10.1.	Objetivo.....	58
10.2.	Sujetos alcanzados.....	59
10.3.	Sujetos excluidos del beneficio.....	59
10.4.	Requisitos.....	60
10.5.	Generación de la solicitud.....	62
10.6.	Acreditación de la exclusión otorgada.....	67
10.7.	Casos especiales.....	68
10.8.	Situaciones que requieren la tramitación de Certificado de Ventajas Impositivas (CEVI) – Resolución General N° 2440 (A.F.I.P.).....	70
10.9.	I.V.A. Pago a cuenta (percepción).....	72

CAPÍTULO 3

Pagos en el Comercio Internacional 85

1.	INTRODUCCIÓN.....	85
2.	COBRANZAS.....	86
2.1.	Introducción.....	86

2.2.	Partes que intervienen en una cobranza.....	86
2.3.	Ventajas	87
2.4.	Desventajas	87
3.	COBRANZA SIMPLE	88
4.	REQUERIMIENTOS EN LA COBRANZAS DE IMPORTACIÓN	88
5.	REQUERIMIENTOS EN LAS COBRANZAS DE EXPORTACIÓN	89
6.	COBRANZA DOCUMENTARIA	89
7.	INTERESES	90
8.	INSTRUCCIONES DE COBROS.....	90
9.	ENTREGA DE DOCUMENTOS COMERCIALES.....	91
9.1.	Documentos contra aceptación (D/A) y documentos contra pago (D/P).....	91
9.2.	Confección de documentos	92
9.3.	Trust Receipt	92
10.	PAGOS PARCIALES	92
11.	AVISOS	93
11.1.	Aviso del pago.....	93
11.2.	Aviso de la aceptación	93
11.3.	Aviso de impago y/o no aceptación	93
12.	PROTESTO	94
13.	REPRESENTANTE DEL CEDENTE (CASE-OF-NEED)	94
14.	ÓRDENES DE PAGO	94
14.1.	Documentos requeridos	95
15.	TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR.....	95
15.1.	Documentos requeridos	95
16.	ARBITRAJE DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (C.C.I.)	96
17.	CARTA DE CRÉDITO (L/C: LETTER OF CREDIT)	97
17.1.	Introducción	97
17.2.	Partes intervinientes.....	97
17.3.	Tipos de carta de crédito	99
17.4.	Beneficios de la carta de crédito.....	99
17.5.	Elección del banco confirmante.....	100
17.6.	Requisitos para la emisión de una carta de crédito.....	100
17.7.	Cartas de crédito especiales	102
17.7.1.	Crédito Back to Back	102
17.7.2.	Carta de crédito Stand By.....	102
17.7.3.	Carta de crédito Revolving.....	103
17.7.4.	Carta de crédito transferible (Transferable Letter of Credit).....	103
17.7.5.	Contra aceptación (By acceptance).....	104
17.7.6.	Contra negociación (By negotiation)	104

17.8. Aspectos a considerar	105
17.9. El S.W.I.F.T. (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Comunicación interbancaria financiera mundial.....	106
17.10. A la vista (by payment).....	109
17.11. Requisitos bancarios para la carta de crédito a la importación	110
17.12. Requisitos bancarios para la carta de crédito de exportación	110

CAPÍTULO 4

Pagos Anticipados 111

1. CRÉDITO DOCUMENTARIO CON CLÁUSULA ROJA (RED CLAUSE)	111
2. CRÉDITO DOCUMENTARIO CON CLÁUSULA VERDE	112
3. A PLAZO	112
4. CONTRA PAGO DIFERIDO (BY DEFERRED PAYMENT LETTER OF CREDIT).....	113
4.1. Sistema de Concertación Automática (SINAC)	115
4.1.1. Operaciones habilitadas.....	115
5. DISCREPANCIAS	116
5.1. Cómo evitar las discrepancias.....	118

CAPÍTULO 5

Principales Cambios Establecidos por la Brochure 600

para Cartas de Crédito 119

1. INTRODUCCIÓN	119
2. INTERPRETACIONES	119
3. DOCUMENTOS VERSUS MERCADERÍAS, SERVICIOS O CUMPLIMIENTOS	120
4. UTILIZACIÓN, FECHA Y PLAZA DE VENCIMIENTO PARA LA PRESENTACIÓN	120
5. COMPROMISO DEL BANCO EMISOR.....	121
6. COMPROMISO DEL BANCO CONFIRMADOR	121
7. AVISO DE CRÉDITOS Y ENMIENDAS.....	121
8. REVISIÓN DE DOCUMENTOS. PLAZOS.....	122
9. REVISIÓN DE DOCUMENTOS. DOMICILIOS	122
10. PRESENTACIÓN EN ORDEN.....	123
11. DOCUMENTOS CON DISCREPANCIAS	123
12. DOCUMENTOS ORIGINALES Y COPIAS.....	124
13. FACTURA COMERCIAL.....	124
14. DOCUMENTO TRANSPORTE AÉREO	124

15. RODOVIARIO O FERROCARRIL O FLUVIAL	125
16. CLEAN ON BOARD	126
17. DOCUMENTOS DE SEGURO Y COBERTURA.....	126
18. GIROS Y EMBARQUES PARCIALES.....	126
19. CRÉDITO TRANSFERIBLE.....	127

CAPÍTULO 6

Letra de Cambio	131
1. INTRODUCCIÓN.....	131
2. PERSONAS INTERVINIENTES.....	132
3. REQUISITOS	132
4. FORMAS DE GIRAR LA LETRA DE CAMBIO	133
5. AVAL	134
6. ENDOSO	135
7. ACEPTACIÓN	135
8. PAGO.....	135
9. RECURSOS POR FALTA DE ACEPTACIÓN Y POR FALTA DE PAGO	136
10. DESCUENTO.....	136
11. DESCUENTO DE UNA LETRA DE CAMBIO	137
11.1. Fórmulas.....	138
11.2. Casos prácticos.....	139

CAPÍTULO 7

Mercado de Cambios.	147
1. INTRODUCCIÓN.....	147
2. CAMBIO DIRECTO	147
3. CAMBIO INDIRECTO	147
4. CAMBIO INTERNACIONAL.....	148
5. TIPO DE CAMBIO	149
6. DIFERENCIAL O SPREAD	149
7. DIFERENCIA DE CAMBIO	150
8. DIVISAS DE LA FINANCIACIÓN	150
9. TIPO DE CAMBIO FIJO	150
10. TIPO DE CAMBIO VARIABLE	151
11. INFORMES DIARIOS DE GESTIÓN	151
12. CONTROL DE CAMBIOS EN EL COMERCIO EXTERIOR	152
13. NORMAS DE APLICACIÓN EN EL MERCADO DE CAMBIOS	153
13.1. Régimen de negociación de operaciones de comercio exterior. Comunicación "A" N° 3.473 (B.C.R.A.)	153

13.1.1. Cobros de exportaciones de servicios	153
13.2. Régimen de seguimiento de las negociaciones de divisas de exportación. Comunicación "A" N° 3.493 (B.C.R.A.)	154
13.3. Permisos de embarque en gestión de cobro. Comunicación "A" N° 4.250 (B.C.R.A.)	154
13.4. Normas en el pago de importaciones. Comunicación "A" N° 5.134 (B.C.R.A.)	156
14. RÉGIMEN PENAL CAMBIARIO	156
15. CONTROL DE NEGOCIACIÓN DE DIVISAS. RESOLUCIÓN GENERAL N° 1281 (A.F.I.P.)	159
16. CIERRES DE CAMBIO PARA VALOR HOY Y VALOR NOMINAL	160
17. CASO PRÁCTICO	162
17.1. Caso N° 1	162
17.2. Caso N° 2	163
17.3. Caso N° 3	165
17.4. Caso N° 4	167

CAPÍTULO 8

Minutas Financieras. 169

1. TASAS DE INTERÉS	169
1.1. Monto	170
1.2. Cálculo de las tasas de interés	170
1.3. Casos prácticos	176
1.3.1. Cálculo de la tasa efectiva de la operación y de la tasa nominal	176
1.3.2. Toma de fondos para financiar las importaciones y exportaciones. Cálculo por numerales	177
1.3.3. Colocación de fondos	179
1.4. Cash flow (presupuesto financiero) para la presentación de futuros clientes potenciales	181
1.5. Ejemplo de usura en el comercio interno. Interés directo	182
1.6. Defensa del consumidor. Control de los intereses cobrados	183
2. MINUTAS FINANCIERAS DE COMERCIO EXTERIOR	183
3. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	189

CAPÍTULO 9

Análisis de la Carpeta de Crédito 191

1. CÓMO EL IMPORTADOR Y EXPORTADOR PUEDEN MEJORAR SU COMUNICACIÓN CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS	191
---	-----

2. INFORMACIÓN MÁS IMPORTANTE DE LA CARPETA COMERCIAL.....	192
3. CONCLUSIONES DEL EMPRESARIO Y DEL BANQUERO.....	193
4. PRINCIPALES ÍNDICES A ANALIZAR EN EL BALANCE DEL REPRESENTANTE DEL EXTERIOR	196
4.1. Análisis de la estructura patrimonial	196
4.2. Análisis de la situación financiera	197
4.3. Análisis de rotaciones	198
4.4. Índices económicos.....	199
5. SISTEMA DE CALIFICACIÓN DE RIESGOS	199
5.1. Calificadoras de riesgo.....	199
6. DOCUMENTACIÓN A SOLICITAR A LAS EMPRESAS PARA EL CASO DE LÍNEA PARA PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES	201
6.1. Información de la empresa solicitante	201
6.2. Información legal-fiscal	203

CAPÍTULO 10

Oferta. Orden de Oferta. Clasificación Arancelaria 205

1. OFERTA	205
1.1. Envío de la oferta.....	206
1.2. Recepción de la oferta.....	206
1.3. Pacto de opción	206
1.4. Diferencia entre cotización y oferta.....	207
1.5. Ejemplo de oferta.....	207
2. ORDEN DE COMPRA	208
3. CLASIFICACIÓN DE LAS MERCADERÍAS (POSICIÓN ARANCELARIA DE LA NOMENCLATURA COMÚN DEL MERCOSUR).....	211
3.1. Posición Arancelaria de la Nomenclatura Común del Mercosur.....	215
4. DEFINICIÓN DE MERCADERÍA SEGÚN EL CÓDIGO ADUANERO (LEY N° 22.415)	216

CAPÍTULO 11

Futuros y Opciones 219

1. CONTRATO DE FUTUROS.....	219
1.1. Función de los futuros	219
1.2. Productos que se negocian.....	220
1.3. Cómo operar en futuros	220

1.4.	Reglas de interpretación del volumen.....	221
1.5.	Reglas de interpretación del open interest.....	222
1.6.	Participantes del mercado de futuros.....	222
1.7.	Mercado de valores y de futuros.....	223
2.	OPCIONES.....	223
2.1.	Opciones de compra y venta.....	225
3.	MERCADO INTERNACIONAL.....	228
3.1.	Securities.....	228
3.2.	Comodities.....	228
3.3.	Tomadores de futuros y de opciones habituales.....	228
3.4.	Valor intrínseco.....	229
4.	PRINCIPIOS DE TRATAMIENTO IMPOSITIVO.....	229
4.1.	Impuesto a las ganancias.....	229
4.2.	Definición de operación de cobertura (hedge).....	230
4.3.	Momento de la imputación.....	230
4.4.	Impuesto al valor agregado.....	232
4.5.	Realidad económica: Impuestos a las ganancias y al valor agregado.....	232
4.6.	Operaciones equivalentes: Impuestos a las ganancias y al valor agregado.....	233
4.7.	Impacto de la reforma impositiva.....	233
4.8.	Impuesto sobre los ingresos brutos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.....	233
4.9.	Ejemplo de operación de contrato de derivados.....	233
5.	BULL SPREAD CON CALLS (SPREAD A LA ALZA).....	234
6.	SPREAD BAJISTA CON PUTS.....	238
7.	COMPRA DE UNA COMBINACIÓN.....	241
8.	ESTRATEGIAS DE OPCIONES.....	245
9.	ASPECTOS A TENER EN CUENTA POR EL TÉCNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL.....	246

CAPÍTULO 12

Precios de Transferencia. Resolución General

<i>Nº 1122 (A.F.I.P.)</i>	247
1. DEFINICIÓN.....	247
2. NORMATIVA.....	247
3. SUJETOS.....	248
4. OPERACIONES ALCANZADAS.....	249
5. CONFECCIÓN DE DECLARACIONES JURADAS.....	249
5.1. Artículo 8º de la Ley de Impuesto a las Ganancias.....	250
5.2. Precios de transferencia.....	251

5.2.1. Artículo 15 de la Ley N° 20.628 (Ley de Impuesto a las Ganancias).....	251
5.2.2. Operaciones con países de baja o nula imposición fiscal	252
5.2.3. Países de nula o baja tributación (Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias –Ley N° 1.344/98–).....	252
5.3. Último párrafo artículo 8° de la Ley de Impuesto a las Ganancias.....	258
5.3.1. Información a suministrar	259
5.4. Precios de transferencia	260
5.4.1. Declaración jurada semestral	260
5.5. Presentación de las declaraciones juradas	262
5.6. Marcas y patentes.....	273
5.7. Obligaciones	273
5.8. Vinculación	275
5.9. Quiénes son los sujetos alcanzados	276
5.10. Método del precio no controlado comparable	276
5.10.1. Ventajas.....	277
5.10.2. Desventajas.....	277
5.11. Ejercicio: Ley de Impuesto a las Ganancias, artículos 14 y 15 del decreto reglamentario. Artículos 19 y 21	278
5.12. Costo adicionado.....	279
6. RESUMEN DE MULTAS – LEY N° 25.795 (LEY DE PROCEDIMIENTO TRIBUTARIO – REFORMA LEGISLATIVA)	280
7. DIFERENCIAS MÁS COMUNES	281

CAPÍTULO 13

Factura Electrónica de Exportación e Importación 283

1. FACTURA ELECTRÓNICA DE EXPORTACIÓN.....	283
1.1. Normativa aplicable	283
1.2. Sujetos obligados	283
1.2.1. Subrégimenes de las operaciones de exportación	284
1.3. Comprobantes alcanzados.....	286
1.4. Autorización de emisión	286
1.5. Operaciones exceptuadas.....	287
1.6. Exportación simplificada	287
1.7. Exportación desde Argentina de mercaderías que no ingresan al país.....	288
1.8. Servicios.....	288
1.9. Couriers	288
1.10. Requisitos que deben cumplir los comprobantes electrónicos	288
1.11. Adhesión opcional	290

1.12.	Autorización para la emisión de comprobantes electrónicos originales	290
1.12.1.	Servicio Facturador en Línea	291
1.12.2.	Servicio Facturador Plus	291
1.12.3.	Servicio webservice	292
1.13.	Conceptos generales	293
1.14.	Cierre de facturas y de permisos.....	299
1.14.1.	Orden a seguir para realizar el cierre de facturas y de permisos	299
1.14.2.	Adherir servicio.....	299
1.14.3.	Plazos para cerrar la factura	300
1.14.4.	Fecha previa o posterior al embarque	300
1.15.	Procedimiento en los casos que la factura se confeccione previamente o posteriormente a la destinación aduanera	300
1.15.1.	Cierre de factura	301
1.15.2.	Factura previa a la oficialización de la misma por el Sistema Informático María (SIM).....	301
1.15.3.	Factura Post a la oficialización de la misma por el Sistema Informático María (SIM).....	302
1.15.4.	Permiso de embarque	302
1.15.5.	Cierre de permisos de embarque	302
1.15.6.	Plazo para cerrar el permiso	303
1.15.7.	Confirmación del cierre de permiso	303
1.15.8.	Bloqueo CIPE.....	303
1.15.9.	Cruce de facturas	303
1.15.10.	Omisión de asociar la factura y el permiso	303
1.16.	Tablas Codificadas. RCEL – Facturador Plusformato de Archivo – Codificación de Valores.....	304
2.	FACTURA ELECTRÓNICA DE IMPORTACIÓN	312
2.1.	Normativa aplicable	312
2.2.	Sujetos comprendidos	312
2.3.	Sujetos exceptuados	313
2.4.	Comprobantes alcanzados.....	313
2.5.	Empadronamiento	314
2.6.	Emisión de comprobantes	314
2.7.	Vigencia	315
2.8.	Importador ocasional	315
2.9.	Actividad accesoria de la principal.....	316
2.10.	Apartado A del Anexo 1 de la Resolución General N° 1415 (A.F.I.P.).....	316

2.11. Empadronamiento por la Resolución General N° 2975 (A.F.I.P.) (Procedimiento. Importadores)	316
2.12. Bienes de uso	316
2.13. Inoperatividad del sistema	317
2.14. Insumos	317
2.15. Porcentaje mínimo de importaciones utilizados en sus ventas.....	317

SEGUNDA PARTE

Seguros

INTRODUCCIÓN A LA SEGUNDA PARTE

.....	321
-------	------------

CAPÍTULO 14

***Incoterms y Contratos* 323**

1. INFLUENCIA DE LOS INCOTERMS EN LAS COTIZACIONES DE LOS SEGUROS	323
2. DESCRIPCIÓN DE LOS INCOTERMS 2010	325
2.1. E.X.W. (en fábrica) (Ex Work ... named place).....	325
2.2. F.O.B. (Franco a bordo) (Free on board ... name of shipment).....	325
2.3. F.C.A. (Franco al transportista) (Free carrier ... named place).....	326
2.4. F.A.S. (Franco al costado del buque) (Free alongside ship ... name port of shipment)	326
2.5. C.F.R. (Costo y flete) (Cost and freight ... named port of destination).....	327
2.6. C.P.T. (Flete o porte pagado hasta) (Freight o Carriage paid to ... name place of destination)	327
2.7. C.I.F. (Costo seguro y flete) (Cost, insurance and freight ... named place of destination)	327
2.8. C.I.P. (Flete o porte y seguro pagado hasta) (Freight o Carriage and insurance paid to ... name place of destination).....	328
2.9. D.D.P. (Entregado derechos pagados) (Delivered duty paid ... name place)	328
2.10. D.A.T. (Entrega en terminal) (Delivered at Terminal)	328
2.11. D.A.P. (Entregado en lugar designado) (Delivered at Place)	329
3. CATEGORÍAS DE INCOTERMS	330
4. VENDEDOR. DOCUMENTACIÓN GENERALMENTE UTILIZADA.....	331

5. COMPRADOR. DOCUMENTACIÓN GENERALMENTE UTILIZADA.....	332
6. MERCADERÍA SIN VALOR COMERCIAL (S.V.C.)	333
6.1. Régimen especial de muestras para pequeñas y medianas empresas exportadoras.....	334
7. CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS POR TIPO DE TRANSPORTE.....	335
8. PRINCIPALES ASPECTOS A SER TENIDOS EN CUENTA AL CELEBRAR UN CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL.....	336
8.1. Contratos preliminares.....	337
8.2. Elementos genéricos de los contratos.....	337
8.3. Celebración del contrato de compra-venta. Aspectos a tener en cuenta	338
8.4. Ejemplo de contrato de compra-venta internacional	340

CAPÍTULO 15

Seguros en el Transporte 343

1. QUÉ SON LOS SEGUROS	343
2. CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS.....	343
3. CONCEPTOS BÁSICOS EN UNA PÓLIZA DE SEGUROS	344
4. SEGUROS EN EL TRANSPORTE.....	345
4.1. Montos de cobertura	345
4.2. Coberturas habituales.....	345
4.3. Ingreso y salida de bienes del país. Compañías aseguradoras	346
4.4. Ley de Seguros (Ley N° 17.418). Seguros de transporte	346
4.4.1. Aplicación subsidiaria del seguro marítimo.....	346
4.4.2. Ámbito de aplicación.....	347
4.4.3. Cambio de ruta y cumplimiento anormal	347
4.4.4. Seguro por tiempo y viaje	347
4.4.5. Abandono	347
4.4.6. Amplitud de la responsabilidad del transportador	347
4.4.7. Cálculo de la indemnización. Mercaderías	348
4.4.8. Medio de transporte.....	348
4.4.9. Vicio propio	348
4.4.10. Culpa o negligencia del cargador o destinatario	348
4.4.11. Dolo o culpa grave del asegurado o beneficiario.....	348
4.4.12. Incumplimiento malicioso	349
5. TIPOS DE TRANSPORTE	349
5.1. Transporte aéreo.....	349
5.2. Transporte marítimo.....	349

6. SIGLAS COMUNES DE FLETES PARA EL TRANSPORTE MARÍTIMO.....	349
7. CÓMO SE GENERA CADA DOCUMENTO EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO.....	350
7.1. Agente marítimo	350
7.2. Despachante de aduana.....	350
8. ACTORES QUE INTERVIENEN EN LA ADUANA.....	353

CAPÍTULO 16

<i>Circuito Aduanero</i>	355
1. INTRODUCCIÓN.....	355
2. CANAL VERDE	356
3. DESTINACIONES EN EL CIRCUITO ADUANERO.....	357
4. CANAL NARANJA	360
5. CANAL ROJO.....	362
6. OFICIALIZACIÓN DE UNA DESTINACIÓN DE EXPORTACIÓN ANTE LA DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS	364
7. DESREGULACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR	365
8. EL SISTEMA MARÍA COMO SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR	368

CAPÍTULO 17

<i>Medios de Transporte. Requisitos para Faltantes y Averías . . .</i>	369
1. TRANSPORTE FERROVIARIO.....	369
1.1. Documentación a presentar en el arribo del transporte por ferrocarril. Correcciones	369
2. FORMULARIO A.F.I.P. – D.G.A. MULTINOTA.....	370
3. TRANSPORTE CARRETERO	371
4. REQUISITOS PARA FALTANTES Y AVERÍAS EN LA VÍA TERRESTRE.....	373
4.1. Documentación a presentar en el arribo del transporte terrestre. Correcciones	380
5. REQUISITOS PARA FALTANTES Y AVERÍAS EN LA VÍA MARÍTIMA.....	380
5.1. Documentación a presentar en el arribo marítimo. Correcciones	383
6. REQUISITOS PARA FALTANTES Y AVERÍAS EN LA VÍA AÉREA	383
6.1. Documentación a presentar en el arribo aéreo. Correcciones	386
7. LIQUIDACIÓN DE AVERÍAS. DOCUMENTOS QUE DEBEN ENVIARSE A LA ASEGURADORA.....	387

CAPÍTULO 18

Gestión del Embarque	389
1. RÉGIMEN DE CONTENEDORES	389
2. ADMISIÓN TEMPORARIA DE CONTENEDORES.....	390
3. CONTENEDORES TIPO “P” Y “U”.....	390
3.1. Contenedores tipo P: Contenedores plataforma	390
3.2. Contenedores tipo U: Techo abierto	390
4. CONDICIONES FCL/LCL	391
4.1. Full container load (FCL).....	391
4.2. Less than a container load (LCL)	391
5. TRANSPORTE COMBINADO	392
6. TRANSPORTE INTERMODAL	392
7. RESERVA DE BODEGA (BOOKING NOTE).....	392
8. OPERACIONES DE CARGA	394
8.1. Carga en el embarque marítimo	394
8.1.1. Ejemplo ruta de buques al Mercosur.....	397
8.2. Embarque ferroviario.....	401
8.3. Embarque por camión.....	401
9. MERCADERÍA PELIGROSA	401
10. GLOSARIO	404

CAPÍTULO 19

Liquidación de Averías.	415
1. INCUMBENCIAS DEL CONTADOR PÚBLICO EN LA LIQUIDACIÓN DE AVERÍAS.....	415
2. LIQUIDADORES DE SINIESTROS Y AVERÍAS	416
2.1. Actividad del liquidador	417
2.2. Obligaciones de los liquidadores de siniestros y averías	418
2.3. Prohibiciones	419
2.4. Sujetos inhabilitados	419
3. FISCALIZACIÓN DE LA OPERACIÓN DE SEGUROS	421
3.1. Denuncia de siniestros. Plazos.....	421
3.2. Concepto de avería.....	422
3.3. Procedimientos en caso de un siniestro	422
4. ACTORES DEL MERCADO ASEGURADOR	423
4.1. Acciones de los actores.....	424
5. PREINFORME DE LIQUIDACIÓN	429
6. INFORME	429
7. DERECHOS DEL LIQUIDADOR	430

8. OPERATORIA DE LA LIQUIDACIÓN DE AVERÍAS.....	430
8.1. Determinación de la masa acreedora.....	430
8.2. Determinación de la masa deudora.....	430
8.3. Liquidación.....	431
8.4. Determinación del saldo.....	431
9. PLAZOS PARA LA LIQUIDACIÓN.....	431
9.1. Prórroga del plazo de liquidación.....	431

CAPÍTULO 20

Seguro Marítimo	433
1. PRINCIPALES RIESGOS.....	433
2. PRESCRIPCIÓN.....	434
3. PROCEDIMIENTO PARA LA LIQUIDACIÓN.....	435
4. PÓLIZAS FRANCESAS DE SEGUROS MARÍTIMOS.....	435
4.1. La garantía “ <i>Todos los riesgos</i> ”.....	435
4.2. Garantía “ <i>F.A.P. salvo ...</i> ” (almacén a almacén).....	436
5. CLASIFICACIÓN DE LAS AVERÍAS.....	437
6. ARREGLO DE LA AVERÍA COMÚN. REGLAS YORK AMBERES DE 1950 (AMSTERDAM).....	438
7. EJEMPLO DE SINIESTRO MARÍTIMO.....	439
8. EJERCICIO DE AVERÍAS.....	448

Capítulo 21

<i>Régimen de Equipaje de Importación y Exportación</i>	
<i>Resolución General N° 3751 (A.N.A.)</i>	457
1. DEFINICIONES.....	457
2. CATEGORÍAS.....	458
3. EXENCIONES Y FRANQUICIAS.....	460
3.1. Ingresos de equipajes.....	460
3.2. Falta de acumulación (Resolución General N° 162).....	461
3.3. Excedencia – Pagos (Resolución General N° 162).....	462
3.4. Bienes del hogar.....	462
3.5. Egreso de equipaje.....	462
4. INGRESO DE EQUIPAJE.....	463
4.1. Ingreso temporal.....	463
4.2. Ingreso permanente.....	464
4.3. Ley N° 25.871 (Ley de Migraciones).....	465
5. TRANSFERENCIA DE LOS BIENES INGRESADOS (RESOLUCIÓN GENERAL N° 162).....	466

6. PROCEDIMIENTO.....	466
6.1. Requisitos.....	466
7. DECLARACIÓN DE ADUANAS.....	467
7.1. Solicitud de entrada	467
7.2. Solicitud de salida.....	467
7.2.1. Equipaje acompañado.....	467
7.2.2. Equipaje no acompañado	468
7.3. Tramite operativo (Resolución General N° 3751).....	469
8. PROHIBICIONES.....	470
9. MERCADERÍAS QUE PUEDO INGRESAR O EGRESAR SIN INTERVENCIÓN FITOSANITARIA (RESOLUCIÓN GENERAL N° 3751)	471
10. INGRESO/EGRESO DE VALORES	472
10.1. Ingreso de dinero en efectivo e instrumentos monetarios al territorio argentino (Resolución General N° 2704)	472
10.2. Egreso de billetes, monedas y metales preciosos amonedados del territorio argentino (Resolución General N° 2705)	472
11. SERVICIOS DE DEPÓSITO (RESOLUCIÓN GENERAL N° 162).....	473
12. VALOR DE LOS BIENES QUE COMPONEN EL EQUIPAJE (RESOLUCIÓN GENERAL N° 162).....	474
13. SANCIONES.....	474
14. LEY N° 25.871 (LEY DE MIGRACIONES). DECRETO N° 616/2010 (REGLAMENTACIÓN) ARTÍCULO 24, INCISO A)	476
14.1. Residentes transitorios	476
14.2. Turista	476
14.3. Prórroga.....	477
14.4. Requisitos.....	477
14.5. Habilitación de salida.....	478
15. IMPORTACIONES ESPECIALES – (RESOLUCIÓN GENERAL N° 2940 – BIENES PROVENIENTES DE HERENCIAS).....	478
15.1. Requisitos aplicables.....	478

BIBLIOGRAFÍA

..... 481

PRIMERA PARTE

Finanzas

INTRODUCCIÓN A LA PRIMERA PARTE

1. FUNCIÓN PROFESIONAL DEL TÉCNICO DE COMERCIO INTERNACIONAL, BANCARIO Y DE SEGUROS EN LA GESTIÓN DE FINANZAS Y SEGUROS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La función profesional del técnico de comercio internacional en la gestión de finanzas y seguros tiene los siguientes objetivos:

- ◆ Definir la política financiera de la empresa en materia de comercio exterior, conciliando las decisiones de la Administración General haciéndolas compatibles entre sí.
- ◆ Asesorar al sector público y privado en materia de seguros de comercio exterior.
- ◆ Elaborar presupuestos e informes gerenciales para la presentación ante posibles compradores–importadores.
- ◆ Analizar los mercados desde el punto de vista financiero orientando las decisiones a la apertura de aquellos más convenientes.

- ◆ Orientar la política de seguros considerando básicamente la cobertura de daños catastróficos en el transporte de las mercaderías, permitiendo a la empresa controlar la pérdida esperada asumiendo un costo conocido y acotado (la prima de seguro) y no un valor impredecible, como es el que deriva de un siniestro.
- ◆ Debe estudiar cómo orientar el uso de las diversas fuentes de financiamiento disponibles en el mercado, financiación, factoring y forfaiting (prefinanciaciones con recursos y sin recursos).
- ◆ Orientar la financiación de importaciones mediante créditos documentarios o cobranzas cedidas desde el exterior o presentadas por los exportadores, hasta el cien por ciento (100%) del valor F.O.B. (Franco a Bordo, puerto de embarque convenido) o C.I.F. (Costo, seguro y flete, puerto de destino convenido), o sus equivalentes para otros medios de transporte.
- ◆ Planificar la financiación, los seguros y los costos para la participación de ferias internacionales.
- ◆ Analizar las inversiones desde el punto de vista financiero para la compra de bienes de capital con sus respectivos beneficios.
- ◆ Obtener los recursos necesarios para producir los bienes destinados a ser exportados, a tasas de interés altamente competitivas.
- ◆ Gestionar seguros a la exportación cubriendo los riesgos extraordinarios.
- ◆ Minimizar los riesgos de cambios con futuros y opciones (derivados financieros).
- ◆ Debe analizar impositivamente el uso de los instrumentos financieros para el pago de los impuestos.

- ◆ Gestionar ante las compañías de seguros las pólizas electrónicas para garantizar el pago de derechos ante el Fisco.
- ◆ Gestionar ante las entidades financieras las garantías de contrato de la oferta y de fiel cumplimiento del contrato.
- ◆ Intervenir en las negociaciones por las operaciones de leasing.
- ◆ Participar en la redacción de los contratos internacionales en materia de incoterms, transporte y seguros.
- ◆ Desarrollar la valuación económica y financiera, de proyectos en inversiones privadas y/o públicas para la importación y exportación de productos y servicios.
- ◆ Gestionar la apertura de cartas de crédito y cobranzas, cotizando el precio entre las distintas entidades.
- ◆ Desempeñar la función de completar todos los formularios de la documentación bancaria, seguros y compañías de transporte para presentar ante las respectivas entidades, ya sea en papel o por internet.
- ◆ Controlar los S.W.I.F.T. (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) que los bancos generen por los datos aportados en las cartas de crédito por la empresa, u otras formas de pago, evitando discrepancias.
- ◆ Debe mantener una actualización continua de todos los documentos que se manejen en el comercio exterior, en el mercado interno y en el internacional.
- ◆ Interpretar y analizar las regulaciones del Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.) y las resoluciones de la Admi-

nistración Federal de Ingresos Públicos (A.F.I.P.) en materia de comercio exterior.

- ◆ Asesoramiento integral al sector público en toda la actividad del ámbito nacional referida al comercio exterior, especialmente la implementación de medidas de tipo cambiario, impositivo y crediticio.
- ◆ Puede inscribirse como auxiliar de la justicia como perito liquidador de averías, previo examen en la Superintendencia de Seguros de la Nación.
- ◆ Realizar los cierres de cambio valor hoy o valor normal con las entidades bancarias para remitir el pago al exportador.
- ◆ Gestionar márgenes de crédito para el comercio exterior y obtener créditos bancarios.
- ◆ Intervenir en la ejecución de las garantías bancarias o pólizas de caución cuando no se cumplan las condiciones pactadas.
- ◆ Registrar las minutas financieras por los préstamos obtenidos de las entidades financieras en materia de comercio exterior.
- ◆ Participar financieramente y administrativamente en la gestión administrativa de comercio exterior de los reembolsos, Draw Back y reintegros.
- ◆ Realizar la evaluación económica y financiera de proyectos para la importación y exportación de productos y servicios.
- ◆ Desempeñar la planificación, coordinación, ejecución y control de todas las actividades y tareas que directa o indirectamente vinculen al sector privado exportador e importador a institucio-

nes de carácter público, tales como Dirección General de Aduanas, bancos oficiales y privados.

- ◆ Desarrollar estudios de mercado y proyecciones de oferta y demanda en el mercado internacional.
- ◆ Asesorar al sector privado en materia de legislación y práctica aduanera, regímenes cambiarios, impositivos, crediticios, seguros, derivados financieros, para la exportación e importación de productos y servicios, así como al aspecto relacionado con el derecho internacional.

CAPÍTULO 1

Factoring

1. CONCEPTO

El contrato de factoring tiene origen cuando una institución financiera asume las funciones de crédito y cobro de sus clientes.

Es una herramienta que permite otorgar plazos de pago a su comprador sin correr riesgos y financiándose sin recursos. Es decir, podemos vender a plazo y cobrar al contado.

Este tipo de operación comenzó a tener en nuestro país un desarrollo extraordinario.

2. TIPOS DE FACTORING

Las operaciones de factoring pueden ser:

- ◆ Operaciones de factoring nacional.
- ◆ Operaciones de factoring de exportación.
- ◆ Exportadores que vendan bienes terminados y/o servicios.

- ◆ Exportadores que no vendan bienes de capital, commodities ni perecederos.
- ◆ Exportadores que posean ventas a plazo en cuenta corriente y que quieran estar protegidos crediticiamente.

3. SERVICIOS QUE RECIBE EL EXPORTADOR DEL FACTOR

En las operaciones de factoring de exportación el exportador recibe los siguientes servicios del factor:

- ◆ Administración de sus débitos.
- ◆ Contabilidad de sus ventas.
- ◆ Investigación sobre sus librados.

4. SUJETOS DEL CONTRATO DE FACTORING

En la operatoria de factoring intervienen los siguientes sujetos: el factor, el deudor y el cliente.

- ◆ **El factor:** Compra las facturas de sus clientes con todas las obligaciones y servicios que implica.

El factor son los bancos que realizan operaciones de factoring. Éstos pueden actuar como aseguradores respecto de las ventas de exportación de sus clientes y además concede anticipos sobre las ventas. Generalmente son operaciones a corto plazo.

El factor realiza un estudio de la solvencia de los importadores del exportador que constituye el contrato de factoring.

- ◆ **El deudor:** Es el importador.
- ◆ **El cliente:** Es el exportador que ha firmado el contrato de factoring.

5. DEFINICIÓN DEL PRECIO DEL FACTORING

El precio del factoring se define en función de la combinación de los siguientes factores:

- ◆ Rotación de las ventas.
- ◆ Tipo de mercadería y/o servicio.
- ◆ Cantidad de compradores.
- ◆ Permanencia del servicio.
- ◆ Competitividad de los compradores y su situación financiera.
- ◆ Términos de pago.
- ◆ Actividad económica.
- ◆ Cantidad de facturas emitidas por el proveedor.
- ◆ Situación financiera del proveedor.
- ◆ Que sean ventas de productos no perecederos.
- ◆ Que los compradores sean distribuidores, mayoristas, minorista o fabricantes.
- ◆ Que las deudas sean a corto plazo.

6. OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR

Son obligaciones del exportador:

- ◆ Ceder todos los derechos estipulados al factor.
- ◆ Pagar la remuneración del factor.
- ◆ Comunicar a los importadores respecto de la cesión de los derechos.
- ◆ Incluir en las facturas la cláusula de la cesión.
- ◆ Someter a la aprobación del factor los nuevos deudores o ampliaciones del riesgo.
- ◆ Autorizar la revisión de sus registros y facilitar los documentos sobre los créditos cedidos al factor.
- ◆ Informar al factor de cualquier incidencia de los créditos cedidos.
- ◆ Garantizar la existencia del crédito cedido con la entrega real de las mercaderías.
- ◆ Prestar asistencia al factor para el ejercicio de sus derechos frente al importador.
- ◆ Entregar al factor los importes que ocasionalmente hubiera recibido de los importadores.

7. VENTAJAS DEL FACTORING

Las ventajas de operar con factoring son:

- ◆ Mejora el flujo de caja.

- ◆ Mejora la selección de la clientela.
- ◆ Permite obtener un rápido acceso al financiamiento.
- ◆ Elimina gastos de procedimientos judiciales en caso de falta de pago.
- ◆ Optimiza las gestiones de cobro.
- ◆ Introducción a nuevos mercados sin riesgo.
- ◆ Permite una mejor selección de los clientes.
- ◆ Obtener descuentos con los proveedores.
- ◆ Disminuye las cargas administrativas.
- ◆ Reduce el costo de material de oficina y comunicaciones.
- ◆ Permite vender a plazo y la posibilidad de incrementar las ventas internacionales.

8. FACTORING EN GARANTÍA

Se garantizan los préstamos para capital de trabajo, amortizables mensualmente, tomando como garantía las facturas.

9. FACTORING INTERNACIONAL

A través de este tipo de factoring se financian las exportaciones sin riesgos de crédito. Asimismo, se ofrece la posibilidad de vender a plazo, en cuenta abierta y de incrementar las ventas internacionales.

10. COSTOS PARA EL IMPORTADOR

Usualmente, el factoring no tiene costos para el comprador bajo la forma de comisión. La retribución a la garantía que extiende la paga el factor, quien a su vez la carga al exportador.

11. FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES. FORFAITING

El forfaiting es una compra efectuada por una entidad financiera de derechos de cobro relacionados con exportaciones, con vencimientos futuros, sin recurso contra el anterior tenedor de los mismos.

En la financiación de exportaciones sin recursos, la entidad financiera compra al exportador sus derechos de crédito sobre el exterior como consecuencias de ventas realizadas con pago aplazado.

A diferencia del factoring, si el importador incumple su compromiso es el banco financiador quien soporta el pago.

El banco renuncia a cualquier tipo de acción en caso de que el importador no pague.

En esta financiación sin recursos (forfaiting) el exportador tiene una única obligación, que es la de suministrar la mercadería o los servicios de acuerdo con el contrato comercial.

El exportador cobra al contado por parte de la entidad financiera desentendiéndose de la operación financiera.