

Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Exportación de prendas de vestir al Uruguay

Kim, Sung Min

2004

Cita APA: Kim, S. (2004). Exportación de prendas de vestir al Uruguay.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente. Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

B/V Col 1502/0404 UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Facultad de Ciencias Económicas Secretaría de Posgrado

Gestión Empresaria del Comercio Exterior y de la Integración

Seminario de Integración Final

CMALOGASS

Tema:

Exportación de prendas de vestir al Uruguay

Alumno:

Lic. Kim, Sung Min

Profesores:

Hirsch, Horacio

Marchini, Jorge

Fecha:

25-XI-2004

40 0.210, D. 320, A. 2254 (208)

BIBLIOTEGA DE LA FACTATA DE CIENCIAS ECONOMICAS Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

Secretaría de Posgrado Facultad de Ciencias Económicas

119-0027



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Indice:

		Página	
Introducción			
C	ta I. Antinio de los distintes conichios		
Secc	ión I: Análisis de las distintas variables		
1)	El producto	3	
2)	Empresas Participantes	4	
3)	Análisis Foda	4	
4)	El mercado de destino	5	
5)	Aspectos aduaneros	6	
6)	Aspectos impositivos	8	
Secc	ón II: Plan estratégico del negocio		
1)	La importación	9	
2)	Produción de la mercadería	10	
3)	Exportación	10	
4)	Estrategia de venta	12	
2			
Secci	ión III: Análisis de costos		
1)	Costo unitario de la mercadería	13	
2)	Determinación del valor FOT	13	
3)	Flete	14	
Conclusiones			
Anexo			
Bibliografía			



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Introducción:

El proyecto comercial que se estudia a través de este trabajo consiste en la exportación de "prendas de vestir". El país de destino seleccionado es la República Oriental del Uruguay, y se utilizará como principal material constitutivo, telas de distintas composiciones provenientes del Oriente, más precisamente de Corea del Sur.

De esta forma, la operación que se analiza tiene inicio con la importación de materias primas, seguido de la transformación del producto para su posterior exportación.

A medida que se desarrolle el trabajo se intentarán explicar las distintas estrategias posibles a aplicar y todos los procesos necesarios para la exportación del producto en cuestión.

Una vez finalizado el mismo, se podrá determinar la viabilidad del proyecto, y en el caso de arrojar un resultado positivo, estaremos en condiciones de concretar la operación.

fee muss

CARRERA DE ESPECIALIZACIÓN DE POSGRADO Gestión Empresaria del Comercio Exterior y de la Integración

Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Sección I: Análisis de las variables

1) El producto:

La mercaderia consiste en prendas de vestir para señoras desde aproximadamente los 30 años. En verano la producción está compuesta por remeras manga corta, musculosas, polleras y pantalones, mientras que en invierno además de los artículos mencionados se agregan camperas y remeras de manga larga y manga 3/4.

Contamos con una serie de productos que se mantienen con el traspaso de la temporada. Se trata de ciertos modelos "clásicos" que nuetros clientes buscan todos los años y los cuales son de gran valor, ya que representan la base y el sustento de nuestro negocio.

Por otra parte, todas las temporadas estamos en constante busqueda de nuevos modelos que esten a la par de la moda. La clave para terminar una temporada exitosa se resume a la certera elección de estos modelos.

Los talles que se producen tienen una numeración del 2 al 5 (el número 5 equivale aproximadamente a un talle 54-56). De esta forma, estamos apuntando desde una talla media hasta una talla para señoras de gran obesidad. Nuestra experiencia nos indica que las mujeres de talla grande representan un nicho no muy explotado en el mercado, por lo cual trabajar con este tipo de medida nos permitió generar importantes ingresos y ganar una cartera de clientes muy significativa, a pesar de que los costos sean más elebados debido a la utilización de mayor cantidad de tela.

La materia prima está compuesta por telas de origen sudcoreano. Principalmente son dos los motivos por los cuales se decide importar en forma directa las telas y no adquirilas en el mercado local.

El primero es el económico, ya que claramente hay un ahorro importante de dinero. Pero el segundo y más significativo, es que me permite tener productos exclusivos que no poseen mis competidores. De esta forma, obtenemos una diferenciación en la calidad de los productos. Por ello es que las prendas tienen un precio de venta promedio superior a la media, basada en una estrategia de tener una mayor ganancia por unidad a costa de un menor volumen vendido.

Las telas importadas tienen en su mayoría como componente principal al acetato y al poliester (ver anexo por descripción más específica).

Adicionalmete, también son utilizados otros insumos que se adquieren en el mercado local, tales como telas nacionales, botones, elásticos, hombreras, forros, etc.



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

2) Empresas participantes:

Son tres las empresas vinculadas dentro de este proceso comercial. En primer lugar se encuentra Aju Textile, quien es nuestro proveedor principal. La empresa se encuentra radicada en Seoul y tiene una trayectoria en el rubro textil de más de 15 años. El principal motivo por el cual decidimos relacionarnos con ella es la alta calidad de sus telas y la excelente definición de los estampados. Incluso, hace importantes inversiones para poder estar a la par del avance constante de la moda. No solo realiza anuales viajes a los centros mundiales de la moda, como lo es el caso de Italia y Francia, sino que periodicamente invierte en tecnología para adaptar la maquinaria a las exigencias del mercado actual. Además, debido a la confianza que pudimos entablar, la misma se encarga de juntar todas las compras realizadas y embarcarlas con destino a Buenos Aires, haciendose cargo de todos los gastos correspondientes.

En segundo lugar se encuentra nuestra empresa, que no es más que un emprendimiento familiar que tuvo inicio en el año '83. Asi es como posee una trayectoria ininterrumpida de más de 20 años dentro del ambiente de la moda y la confección textil. Se trata de una empresa unipersonal, que en cierta forma es responsable de todo el proyecto en cuestión. Entre otras, nuestra principal tarea consiste en la elección de las telas a importar, seleccionar los modelos de las prendas a confeccionar, realizar la importación y exportación correspondiente.

Por último, Nirfox S.A. será la encargada de la venta de la mercadería en Uruguay. Con sede en Montevideo tiene una basta experiencia como distribuidor mayorista no sólo dentro de la ciudad capital sino también sobre todo el país, incluso en zonas estrategicas como Punta del Este. Además cuenta con una cartera de clientes muy importantes de grandes volúmenes de compra.

3) Análisis Foda:

Fortalezas:

- La experiencia y conocimiento en el rubro textil que poseen las tres empresas participantes.
- La competitividad el los precios y la exclusividad de los productos.
- La posibilidad de financiación en la compra de las telas.
- Los gustos y costumbres del país objetivo son muy similares a la Argentina



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

- Cercanía del país de exportación.
- Ambos países pertenecen al Mercosur lo que permite obtener un trato preferencial de la mercadería

Debilidades:

- La compra de las telas tiene que realizarse con mucha anticipación lo que genera un importante riezgo.
- Por el momento, todas las ventas de nuestro producto en el Uruguay se encuetra concentrada en una sola empresa.
- El país objetivo se trata de un Mercado relativamente chico.

Oportunidades:

- Posibilidad de conquistar un nuevo mercado externo, lo que permitiría obtener ingresos en divisa extranjera.
- Ser menos dependiente de la coyuntura del mercado local.
- Adquirir experiencia exportadora, y asi posteriormente poder penetrar otros mercados.

Amenazas:

- Mercado local muy competitivo. Existen empresas locales ya establecidad en el Uruguay, incluso con locales propios.
- Brasil se encuentra mucho más avanzado en el rubro textil y poseen costos menores.

4) El mercado de destino:

El país de destino elegido para la exportación es Uruguay. Y fueron varias las causas que motivaron dicha elección.

La primera impresión que nos dió, fue que se trataba de un país no muy atractivo, ya que contaba con un mercado relativamente chico. Pero justamente ese atributo, paso de ser una devilidad a una fortaleza. A mi parecer, se trara del mercado justo para dar los primeros pasos de un emprendimiento exportador. Y son varios los elementos que dan soporte a esta idea. La cercanía entre las dos plazas, la similitud en las costumbres, cultura y gusto de las dos poblaciones; inclusive con una historia muy ligada. Por último, pero no de menor importancia es el hecho de que ambos países son



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

miembros del Mercosur, lo que se traduce en un trato preferencial de los productos a exportar.

Según datos estadísticos, Uruguay posee actualmente una población de 3.399.438 habitantes. Pero como nuestro producto apunta a señoras con una edad aproximadamente superior a los 30 años dicho número se reduce a 968.524.

Dentro del país, nuestros esfuerzos se concentrarán principalmente en la cuidad de Montevideo ya que en ella se concentra aproximadamente el 40% de toda la población.

Si hacemos un análisis de las importaciones que realiza Uruguay de productos similares a los que se desea exportar, podemos ver que en lo que va del 2004 aparece como primer exponente Brasil, seguido de China. La Argentina recien se ubica en el tercer lugar, pero con una gran diferencia respecto a Brasil ya que la misma casi triplica en importe a las exportaciones argertinas al Uruguay.

5) Aspectos aduaneros:

Son dos los procesos que tenemos que analizar dentro de los aspectos aduaneros:

A) Importación de la materia prima

La posición arancelaria del Nomenclador Común del Mercosur (NCM) de los productos importados corresponde a :

Posición NCM: 6006.43.00.000F:

Capítulo 60: Tejido de punto

Partida 6006: Los demás tejidos de punto

Subpartida de primer y segundo orden: 6006.43: - De fibras artificiales

-- Con hilados de distintos colores

Sin apertura regional

De acuerdo a esta posición arancelaria, el derecho de importación correspondiente es del 19,5% y una tasa estadistica del 0.5%. Pero también se encuentra afectado por un derecho de importación específico mínimo (D.I.E.M.) de u\$s 4,91 por kg. En nuestro caso, el derecho que se aplica es el D.I.E.M ya que es el de mayor valor.

6



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Pero como a su vez Corea del Sur y Argentina son países miembro de la O.M.C., tienen tope máximo, con lo cual nuestro producto se ve afectado por un derecho de importación del 35%.

Es conveniente aclarar, que es posible que que ciertas temporadas se adquieran telas que correspondan a otra partida, pero en todos los casos, es derecho máximo no podrá superar al 35%.

B) Exportación del producto terminado

Posición NCM

Son varias las posiciones posibles dependiendo de los modelos que se decidan exportar. Todos los productos se encuentran dentro del capítulo 61, ya que las prendas están compuestas por tejido de punto. Por ello, aunque puedan tener distintas posiciones, les corresponden mismos derechos y reintegros. De todas maneras, a continuación describiremos algunas de las posiciones más comunes a utilizar.

* 6106.20.00 camisas, blusas, blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas

- de fibras sintéticas o artificiales

* 6104.53.00 - faldas y faldas pantalón

-- de fibras sintéticas

* 6104.63.00 - pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y

"shorts"

-- de fibras sintéticas.

Para todos los productos, el derecho de exportación correspondiente es del 5% y el reintegro es del 6%. Mientras que los derechos de importación en el Uruguay, para países miembros del Mercosur es del 0%

Como nuestros productos sufren de un salto de partida, son considerados de industria nacional, con lo cual gozan del trato preferencial Mercosur. Hay que aclarar, que debido a ciertos problemas generados en materia textil entre Argentina y Brasil, ciertas posiciones arancelarias tienen que cumplir con un requisito adicional al de salto de partida para poder caratularse como industria nacional. En dichos casos, la composición del material constitutivo debe estar compuesta mínimamente por un valor agregado regional del 60% del valor FOB de exportación.

La partidas que deben cumplir con este requisito son:



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

- 1. 6105.20: camisas de punto para hombres o niños.
- 2. 6106.90: camisas, blusas para mujeres o niñas, de demás materias textiles.
- 3. 6107.19: calzoncillos, "slips", camisones,, para hombres o niños
- 4. 6109.90: "T-shirts" y camisetas interiores, de punto
- 5. 6112.12: conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte
- 6. 6115.93: calzas, medias, ..., demás artículos de calcetería.

Estos son todos los productos afectados al requisitos mencionado dentro del capítulo 61. Como vemos, la única partida que puede afectar a nuestra operación es la del número 4. En este caso, hay que tener presente que si se desea exportar "T-shirts" debera tener una proporcion nacional igual o superior al 60%, o de lo contrario se desistirá de la exportación de dicho producto, ya que los costos se incrementarían en forma significativa.

6) Aspectos impositivos:

Con respecto a la parte fiscal, cuando se realiza la importación de las telas con destinación "a consumo" se pagan 21% de IVA, 10% de IVA adicional, 3% de ganacias y 1% de ingresos brutos. Dichos valores son pagados anticipadamente, pero cuando se relalicen las ventas en el mercado local, podrán ser recuperadas. Por otra parte, las telas con "destinación temporaria" solo tendrán que garantizar este importe, valor que sera devuelto luego de la exportación. Hay que mencionar que para poder pagar estor porcentajes es necesario tener buen cumplimiento fiscal y asi obtener el Certificado de Validación de Datos de Importadores (CVDI). En caso contrario deberá pagar un IVA adicional del 20% y 6% de ganancias.

En relación a las exportaciones, no se encuentran grabadas del IVA ni de ingresos brutos. Solo está alcanzado por el impuesto a las ganancias, pagando un porcentaje que depende de su relación juridica y monto de facturación. Por ello, las exportaciones deben realizarse con una factura "E" en la cual se tienen que registrar tanto la descripción de la mercadería como los datos del importador en Uruguay.



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Sección II: Plan estratégico del negocio

1) La Importación

Nuestra cadena de producción tiene inicio con la compra de las telas. Dicha compra se realiza con una temporada de anticipación, o sea que por ejemplo en nuestro invierno se hacen las compras para el próximo verano, fecha que coincide con el verano de los países del norte, lo que facilita nuestra tarea. Antes de concretar la opereción se realiza un exaustivo estudio del Mercado ya que esta operación representa una de las desiciones más importantes y determinantes de todo el proceso productivo. Como ya mencionamos anteriormente, las telas son adquiridas en Corea, teniendo como proveedor principal a Aju Textile. Debido a la confianza que se pudo entablar con nuestro proveedor, las condiciones de venta son muy favorables para nosotros. Nos permite hacer la compra a crédito teniendo un plazo de pago de hasta 6 meses.

Con respecto a la importación en sí de la mercadería, existen dos destimaciones posibles a realizar. Se puede optar por una importación a consumo y despues solicitar el Draw-Back de la mercaderia exportada o hacer un fraccionamiento y realizar una importación a consumo para los insumos seleccionados para la venta local y una importación temporaria para los insumos que se destinarán en la exportación al Uruguay.

Ambos mecanismos tienen elementos a favor y en contra, pero luego de hacer un profundo análisis decidimos que la importación temporaria sería lo más adecuado en nuestro caso.

El gran problema de la importación temporaria, es que justamente hay que hacer un fraccionamiento antes del libramiento, lo que implica definir exactamente que cantidad de materia prima se va a utilizar para la exportación. Esa tarea de decidir con anticipación la cantidad necesaria de insumos, representa un trabajo muy difícil de realizar, ya que el margen de error puede ser considerable. Como se trata de un mercado todavía no explotado, no se puede hacer una estimación certera de la cantidad a verder. Incluso, dentro de los distintos modelos, es complicado saber cual de todos ellos tendrá mayor demanda en el Uruguay.

Por el otro lado, el Draw-Back, posee otro tipo de inconvenientes. Luego de entrevistar a varios especialistas, llegamos a la conclusión que en la práctica el sistema de Draw-Back en la Argentina no esta funcionando en forma eficiente. Son pocos los casos que pueden hacer uso de ese sistema, y de ser así, los plazos de acreditación se





Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

extienden a varios meses.

Por ello, se ha decidido optar por la importación temporaria. Y en el caso que se desee exportar una cantidad adicional a la estipulada, alli se podrá utilizar el sistema de Draw-Bak. O caso contrario que se decida cambiar la destinación de cierta cantidad de telas "a consumo", se podrá realizar pagando un derecho adicional del 2% mensual.

Un importante elemento a tener en cuenta, es que el uso del beneficio de la importación temporaria y el Draw-Bak entre países miembros del Mercosur se encuentra limitada hasta enero del 2006 según resolución 31/2000 (ver anexo). Esto quiere decir que posterior a esa fecha tendremos que impotar la mercaderia "a consumo", lo que se traduce en un incremento de los costos.

2) Producción de la mercadería

El proceso de transformación de la mercadería tiene inicio con la selección de los modelos a confeccionar. Para ello se realiza un estudio de mercado evaluando la tendencia de la moda en los centros más importantes del mundo. La relación costobeneficio nos indica que el mejor lugar para realizar dicho estudio es en Brasil, más precisamente en la ciudad de San Pablo. Realmente, nuestro país vecino se encuentra mucho más avanzado dentro del rubro, tanto en la tendencia de la moda como en el desarrollo de la tecnología textil. Como los costos de realizar un viaje al Brasil son significativamente menores a uno similar hacia Europa, San Pablo constituye un punto fijo de visita todos los años.

Por otra parte, en Seoul en el momento que se realiza la compra de la materia prima, también alli se realiza un estudio de mercado. Incluso nuestro proveedor, nos facilita información y modelos sobre la tendencia de la moda en Europa, ya que él sí realiza constantes viajes al viejo continente.

Una vez que se han seleccionado los modelos, se procede a la confección de los mismos. Desde el momento en que las telas arriban en el taller, el proceso de producción tarda como máximo un mes para que se encuentren listas a ser exportadas, dependiendo de la cantidad de modelos que se quieran exportar.

3) Exportación

Como fue aclarado anteriomente, se ha decidico utilizar la destinación de



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay"

Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Importación temporaria para nuestros insumos importados. Por esta razón, tanto los derechos de importación como el IVA, solo tendrán que ser garantizados. Lo que implica su recupero una vez realizada la exportación. Pero por otra parte, tambié se requiere una serie de trámites previos. En primer lugar, es necesario presentar un formulario de declaración jurada de insumos, mermas, sobrantes y residuos ante la Secretería de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, adjuntando una descripción del proceso productivo. Dicho formulario se obtiene en forma electrónica a través de la página del INTI (ver Anexo). Luego, se debe obtener un Certificado de Tipificación y Clasificación (CTC), el cual mantendrá su validez mientras no se modifique la relación insumo producto. En el caso que existan mermas que tengan algún valor comercial deberán ser nacionalizadas. Dentro de todo este proceso, tanto la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa como la Dirección General de Aduanas se encuentran facultadas para efectuar inspecciones y verificaciones para comprobar el cumplimiento del régimen.

También se necesita tramitar el certificado de origen de la mercadería, el cual se puede realizar entre otras, en la Cámara de Comercio o Cámara de Exportadores.

Se ha decidido que en la primer exportación se enviarán 2000 prendas las cuales seran enbaladas en 10 cajas de 200 prendas cada una. El peso promedio aproximado de cada caja es de 32 kg, lo que hace un total de 320 kg. En relación al medio de transporte, la mercadería puede ser enviada por via aérea o terrestre. Decidimos utilizar la segunda opción, ya que aunque el tiempo de traslado sea mayor, el costo es significativamente menor que el transporte aéreo. Pero, dependiendo de la situación, podría ser necesario optar por la vía aérea.

La condición de venta que vamos a implementar es el FOT, mientras que el plazo de cobro es de 30 días desde el recibimiento de la mercadería. Debido a la confiaza y conocimiento que se tiene de la empresa Nirfox S.A. no se utilizarán cobranzas ni cartas de crédito. El instrumento de pago será una orden de pago, a través del banco comercial previamente selecionado para dicha operación. Este procedimiento es un requisito de caranter obligatorio exigido por el Banco Central. Incluso, cuando las divisas sean ingresadas al país se realizará el pago de los derechos de exportación.

Por último, se procederá al cobro de los reintegros. Pero para ello, previamente se deben cumplir tres condiciones: a) Ingreso de las divisas correspondiente a la exportación; b) pago de los derechos de exportación; c) cumplimiento fiscal. Una vez que las tres condiciones esten dadas, el despachante podrá tramitar el reintegro en Aduana, siendo el importe acreditado por C.B.U. (clave bancaria uniforme)



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay"

Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

4) Estrategia de venta

Como principal herramienta de venta se utilizará la cartera de clientes y el conocimiento que posee la empresa Nirfox S.A. como distribuidor mayorista en la zona, teniendo a la ciudad de Montevideo, como centro de ventas. También se llevarán a cabo periódicamente recorridos, con muestras de la mercaderia, por las ciudades más importantes del país. Y por último, en el verano, se establecerá un punto de venta minorista en Punta del Este, aprovechando el brote turístico que se produce en dicha ciudad.



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay"

Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Sección III: Análisis de costos

1) Costo unitario de la prenda

Para poder determinar el costo unitario, se ha decidido utilizar un modelo representativo, pero hay que tener en cuenta que dependiendo del artículo, los valores también se verán modificados en mayor o menor medida.

Tela importada utilizada:

0,47 m x 2 u s/m = U s 0,94

0.30 m x 3.5 u s/m = U S 1.05

Costo de confección: U\$S 0,65

Planchado: U\$S 0,1

Hombrera: U\$S 0,075

Costo total = U\$S 2,815

2) Determinación del valor FOT

Como ya se menciono anteriormente, realizaremos el cálculo para la exportación de 2000 blusas, distribuidas en 10 cajas de 200 prendas cada una.

1- Materia Prima Nacional:

a. Hombreras U\$S 150b. Entretela U\$S 50c. Planchado U\$S 200

Total MP Nacional U\$S 400

2- Materia Prima Admisión Temporal:

a. Tela (Poliester 97%, Span3%) U\$S 1880

b. Tela (Acetato 67%, Metal 30%, Span 2%) U\$S 2100

Total MP Imp. Temp. USS 3980

3- Mano de Obra (confección): U\$S 1300

fce CONONICAS

CARRERA DE ESPECIALIZACIÓN DE POSGRADO Gestión Empresaria del Comercio Exterior y de la Integración

Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay"

Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

4- Otros gastos de Fabricación:

U\$S 50

Total Costos Pre-Exportación

U\$S 5730

Utilidad del 35%

Costos de exportación:

A. Gastos de embalaje: U\$S 17

B. Gasto bancario: 0,75%

C. Flete interno: U\$S 25

D. Honorarios y gastos despachante: 1,23%

E. Derecho de exportación: 5%

F. Gastos INTI: U\$S 67,5

G. Certificado de origen U\$S 3

El cálculo de dichos valores nos dan los siguientes resultados:

-Valor FOT por 2000 prendas: U\$S 11.134

-Valor FOT unitario: U\$S 5,5

-Reintegro: U\$S 409

-Utilidad: **U\$S 3340,5**

(ver cálculo respectivo en anexo)

3) Flete

La cotización del flete también está efectuada en base a la exportación de 10 cajas de 320 kg cada una y un volumen de 361 kg volumétricos.

Aéreo: flete: $361 \times 0.7 = U$S 252.7$

Handling: U\$S 45 + iva

EDCADASSA: U\$S 7,7 + iva

AWB: U\$S 25 + iva

Salidas diarias



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Terrestre: 1) Via Camión-Ferry (Lineas Platense)

U\$S 140

Salidas martes y jueves

2) Vía Camión Terrestre (Gchu-Fray Bentos) U\$S 160

Salidas Miércoles y viermes



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay"

Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Conclusiones

Después de haber realizado el correspondiente análisis del proyecto en cuestión, en mi opinión, estamos presente ante una gran oportunidad de crecimiento para la empresa. Realmente se encuentra en una posoción muy competitiva tanto en precio como en calidad, e incluso obteniendo una utilidad muy importante del 30%.

Los riezgos que se deben asumir no son muy elebados, ya que el proyecto consiste en expandir un negocio que efectivamente se realiza en el mercado local. Por ello, la inversion adicional que se necesita es de una cuantia menor.

Son dos los aspectos negativos del negocio. El primero es la fuerte competencia que existe en el mercado local y también desde Brasil. Pero como nuestro producto se diferencia del resto por la calidad de las prendas y además apunta a una clientela muy específica, estamos en buenas condiciones de competencia.

El segundo gran problema del proyecto, es la prohibición de la utilización de los beneficios de la importación temporaria dentro del Mercosur en los próximos años. Este elemento seguramente va a afectar a la rentabilidad de nuestro negocio, ya que elebaría nuestros costos de producción, pero no representa un elemento determinate que afecte la viabilidad del negocio. Una posible respuesta para cotrarrestar el problema podría ser la reducción de las utilidades de un 30% a un 25%, valor que de todas formas sigue siendo muy alto. Pero hay que tener presente que aumenter nuestros precios de venta, por el incremento de los costos no significa una reducción de la competitividad ya que nuestros competidores también se verán afectados por el mismo problema.

En conclusión, se trata de un proyecto de gran viabilida para la empresa. Además de permitir importantes beneficios económicos, si pensamos en el largo plazo, este podría ser solo el comienzo de un proceso de incersión en nuevos mercados intermacionales, como por ejemplo el chileno.



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

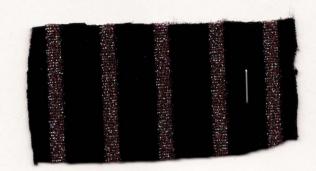
Anexo

I) Composición de las telas importadas:

1) Acetato _____ 67% Metal ____ 30%

Span______ 3%

Peso: 320 gm/m



2) Poliester _____97%

Span______3%

Peso: 330 gm/m



3) Nylon_____30%

Span_____5%

Poliester____65%

Peso: 200 gm/m



4) Poliester____100%

Peso: 160 gm/m





Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

II) Cálculo del valor FOT:

Datos necesarios:

M.P. Nacional: U\$S 400

M.P. Imp. Temp.: U\$S 3980

Mano de Obra: U\$S 1300

Otros Gastos: U\$S 162,5

Reintegro: 6 %

Honorarios Despachante: 1,23 %

Comisiones Bancarias: 0,75 %

Derecho Exportación: 5 % (4,76 %)

Utilidad: 30 %

Impuesto a las Ganancias: 35 %

Acrecentamiento: 53,85

Precio FOT =
$$5842,50 + (3980 \times 0,06) - (3980 \times 0,0476) - (3980 \times 0,06 \times 0,0476)$$
$$1 + [0,06 - (0,06 \times 0,0476)] - 0,0123 - 0,0075 - 0,0476 - 0,3 - (0,3 \times 0,5385)$$

Precio FOT =
$$\frac{5842,50 + 238,8 - 189,45 - 11,36688}{1 + 0,0571 - 0,0123 - 0,0075 - 0,0476 - 0,3 - 0,16155} = \frac{5880,48512}{0,52815}$$

Precio FOT = 11134,1193222

FOT Unitario = 5,5670596611



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

	INGRESOS	EGRESOS	
FOB -	11134	5842,5	Costo Preexportación
RN	409	137	Honorarios Despachante
		83,5	Comisiones Bancarias
		340,5	Derechos de Exportación
Total Ingresos Utilidad	11543 3340,5	6403,5 1799	Total parcial Impuesto a las ganancias

III) MERCOSUR/CMC/DEC Nº 31/00

RELANZAMIENTO DEL MERCOSUR

INCENTIVOS A LAS INVERSIONES, A LA PRODUCCIÓN Y A LA EXPORTACIÓN, INCLUYENDO ZONAS FRANCAS, ADMISIÓN TEMPORARIA Y OTROS REGÍMENES ESPECIALES

VISTO: el Tratado de Asunción, el Protocolo de Ouro Preto, las Decisiones Nº 10/94, 11/94 y 21/98 del Consejo del Mercado Común, las Resoluciones Nº 20/95 y 38/95 del Grupo Mercado Común;

CONSIDERANDO:

Que mediante el Tratado de Asunción los Estados Partes decidieron constituir un Mercado Común;

Que el Mercado Común requiere disciplinas comunes en materia de incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación;

Que resulta fundamental evitar la existencia de tratamientos diferenciales que alteren las condiciones de competencia entre los Estados Partes y distorsionen el flujo de inversiones provenientes de extrazona;

Que el establecimiento de condiciones favorables para las inversiones estimulará la cooperación económica y favorecerá el proceso de integración;

Que de acuerdo con lo previsto en la Decisión Nº 21/98, a partir del 31 de diciembre de 2000 no pueden aplicarse los regímenes de draw-back y admisión temporaria para el comercio intrazona, excepción hecha de lo previsto en el artículo 12 de la Dec. CMC Nº 10/94;

Que es conveniente la elaboración de un régimen especial de importación del



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay"
Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

MERCOSUR;

El CONSEJO DEL Mercado Común

DECIDE:

Art. 1.- Instruir al Grupo Mercado Común a elaborar una propuesta para establecer disciplinas comunes relacionadas con la utilización de incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación.

Esta propuesta deberá incluir disciplinas para la limitación del uso de los incentivos a la producción y a la inversión que crean distorsiones en la asignación de recursos en el ámbito subregional. Asimismo, deberá incluir disciplinas para eliminar el uso de los incentivos a las exportaciones intrazona.

El Grupo Mercado Común considerará la propuesta antes del 31 de marzo de 2001 y la elevará a la siguiente Reunión Ordinaria del Consejo del Mercado Común, incluyendo las fechas a partir de las cuales se instrumentaran las disciplinas en materia de incentivos a la producción, a la exportación y a la inversión.

Art. 2.- A efectos de cumplir con lo establecido en el artículo anterior, el Grupo Mercado Común arbitrará los medios necesarios para que, antes del 15 de diciembre de 2000 se efectúe un relevamiento e intercambio de información acerca de los incentivos financieros y fiscales utilizados en los Estados Partes que inciden en el comercio intrazona. Asimismo, antes del próximo 15 de diciembre de 2000 deberá efectuar un trabajo similar en materia de los incentivos a las inversiones que se aplican actualmente.

Art. 3.- Instruir al Grupo Mercado Común a elaborar, antes del 15 de diciembre de 2000, normas específicas que contemplen la regulación de la totalidad de los incentivos configurados por regímenes aduaneros especiales de importación aplicados por los Estados Partes, incluidos aquellos utilizados en Áreas Aduaneras Especiales o similares, que impliquen la suspensión total o parcial de los derechos aduaneros que gravan la importación temporaria o definitiva de mercaderías y que no tengan como objetivo el perfeccionamiento y posterior reexportación de las mercaderías resultantes hacia terceros países.

Art. 4.- La norma a elaborarse deberá tener en cuenta los siguientes elementos:

- a) la prohibición, a partir del 1° de enero de 2001 de la aplicación unilateral de los regímenes aduaneros especiales de importación descriptos en el artículo anterior y que no se encontraran vigentes al 30 de junio de 2000.
- b) La eliminación el 1º de enero de 2006, de los regímenes mencionados en el artículo anterior y no cubiertos por el literal (a) del presente artículo, con excepción de las áreas aduaneras especiales.
- c) Establecimiento de condiciones para la comercialización en el MERCOSUR de los



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

productos de áreas aduaneras especiales cuyos regímenes se encuadren en el artículo anterior.

- d) Definición de regímenes aduaneros especiales de importación comunes o mecanismos para su elaboración.
- e) Eliminar las limitaciones impuestas por el artículo 12 de la Decisión CMC Nº 10/94 para la concesión de los regímenes de "Draw back" o admisión temporaria establecidos en el artículo 7º de la referida Decisión.
- f) Eliminar el artículo 5 de la Decisión CMC Nº 21/98.

Art. 5.- Los Estados Partes no adoptarán, a partir del 30 de junio de 2000, y hasta que concluya la negociación prevista en el artículo precedente, nuevas medidas que impliquen la concesión de beneficios al amparo de regímenes especiales de importación más allá del 1° de enero de 2006.

XVIII CMC - Buenos Aires, 29/VI/00

Ministerio de Economía

COMERCIO EXTERIOR

Resolución 265/2002

Prorrógase la suspensión de la aplicación de los artículos 2° y 3° de la Resolución N° 288/95-MEYOSP, mediante la cual se adecuó el régimen de Draw-Back a pautas previstas por los países miembros del MERCOSUR.

Bs. As., 1/8/2002

VISTO el expediente Nro. 061-013033/2000 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA, y

CONSIDERANDO:

Que la Resolución del ex-MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS Nº 1041 del 31 de agosto de 1999 suspendió la aplicación de los artículos 2º y 3º de la Resolución del ex-MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS Nº 288 del 8 de marzo de 1995, por la que se adecuó el régimen de Draw-Back a pautas previstas por los países miembros del MERCOSUR.



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Que resulta necesario prorrogar la suspensión de la aplicación de los artículos 2° y 3° de la Resolución del ex-MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS Nº 288/95 de acuerdo a lo establecido en la Decisión Nº 31 del Consejo del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) de fecha 29 de junio de 2000.

Que la DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS del MINISTERIO DE ECONOMIA ha tomado la intervención que le compete en virtud de lo dispuesto por la Resolución de la PROCURACION DEL TESORO DE LA NACION Nº 7 de fecha 4 de febrero de 2002.

Que la presente Resolución se dicta en función de lo previsto en la Ley N° 22.415 y en uso de las facultades conferidas por el artículo 3° del Decreto N° 177 de fecha 25 de enero de 1985, modificado por el Decreto N° 1012 del 29 de mayo de 1991, la Resolución N° 288 del ex-MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS del 8 de marzo de 1995, la Resolución N° 1041 del ex-MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS del 31 de agosto de 1999 y el Decreto N° 473 del 8 de marzo de 2002.

Por ello,

EL MINISTRO DE ECONOMIA RESUELVE:

Artículo 1° — Sustitúyese el artículo 1° de la Resolución del ex-MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS Nº 1041 del 31 de agosto de 1999, por el que a continuación se indica:

"ARTICULO 1° — Suspéndese hasta el 31 de diciembre de 2005, la aplicación de los artículos 2° y 3° de la Resolución del ex-MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS N° 288 del 8 de marzo de 1995".

Art. 2° — La presente Resolución tendrá vigencia a partir del 31 de diciembre de 2000.

Art. 3° — Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. — Roberto Lavagna.



Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay"

Alumno: Lic. Kim, Sung Min

Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

Bibliografía

Instituto Nacional de Estadística (Uruguay)
 www.inc.gub.uy

Dirección Nacional de Aduanas (Uruguay)
 www.aduanas.gub.uy

 Dirección General de Aduanas www.aduanaargentina.com

Ministerio de Economía y Producción
 Secretaria de Industria, Comercio y PYME
 Subsecretaría de Política y Gestión Comercial
 www.comercio.gov.ar

Información Legislativa www.infoleg.mecon.gov.ar

- Codar S.A.

Presidente: Mario A. D'Agosto

Aseccamex S.A.
 Despachante de Aduana: Javier Alvarez

- Ted Bodin S.A.

Presidente: Jorge Polak

- Cámara de Exportadores de la República Argentina

Gerente: Rubén Girdano

www.cera.org.ar

Dirección General de Aduanas
 Jefa del Departamento de Valoración
 Mónica Murno

fee CONSTRUCTION OF THE PERSON OF THE PERSON

CARRERA DE ESPECIALIZACIÓN DE POSGRADO Gestión Empresaria del Comercio Exterior y de la Integración

Seminario de Integración Final: "Exportación de prendas de vestir al Uruguay" Alumno: Lic. Kim, Sung Min Profesores: Hirsch, Horacio Marchini, Jorge

 Instituto Nacional de Tecnología Industrial www.inti.gov.ar

Open Cargo S.A.
 Gerente Comercial
 Lic. Orestes A. Pertusi

Secretaria de Industria, Comercio y PYME
 Dirección de | Promoción de Exportaciones (piso 6to)

Lic. Ana Porta

Draw-Bak: Mónica Camiña