

Set 1. 2007

Instituto de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires



CATALOGADO

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
"UBA"**

**TESÍS DE LA MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIA
DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA INTEGRACIÓN**

**"DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL PARA LA
EXPORTACIÓN DE PUERTAS DE MADERA A LA REPUBLICA
DE ARGENTINA"**

**PARA OPTAR AL GRADO ACADEMICO DE MASTER EN
COMERCIO EXTERIOR**

**POSTULANTE: ANGEL ARANCIBIA DURÁN
TUTOR : DR. ROBERTO BLOCH**

**Buenos Aires - ARGENTINA
2007**

[Handwritten signature]

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico con todo el amor al ser que me dio la vida, que me vio crecer y que me dio ejemplo de trabajo y esfuerzo para salir adelante..... mi Madre.

Agradecimiento

A DIOS

Por darme el don de la vida, por ser mi fortaleza y la luz que alumbró y guía mis pasos para alcanzar mis metas.

A MI MADRE

Gratitud eterna por sus sacrificios, desvelos, comprensión, paciencia y por todo el amor recibido.

A MI UNIVERSIDAD

Por albergarme en sus aulas ya que gracias al conocimiento obtenido de la generosa enseñanza de nuestros docentes se pudo desarrollar este trabajo.

A MI PROFESOR GUIA

Por su amistad y orientación a lo largo de este trabajo.

A MI FAMILIA Y AMIGOS

Por su apoyo y ayuda constante, por estar siempre presentes cuando los necesite.

INDICE.

	Pág.
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	
1.	Características Generales 1
1.1.	Actualidad Mundial de las manufacturas de manera 2
CAPITULO II: DIAGNOSTICO DEL SECTOR Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	
2.1.	Análisis Económico de Bolivia 3
2.2.1.	Crecimiento del Producto Interno Bruto 3
2.3.	Régimen de Exportaciones 7
2.4.	Acuerdos Comerciales y de Integración 7
2.4.1.	Relación Bolivia - MERCOSUR 9
2.5.	Sector Forestal de Bolivia 9
2.5.1.	Sector de Manufacturas de Madera en Bolivia 10
2.6	Santa Cruz de la Sierra 11
2.6.1.	Antecedentes de la Industria Manufacturera de madera en Santa Cruz 13
2.6.2.	Exportaciones Cruceñas al MERCOSUR 14
2.6.3.	Exportaciones Forestales de Santa Cruz 14
2.6.4.	Santa Cruz: Exportaciones de Puertas de Madera 15
2.6.5.	Situación Actual Precaria de la Exportación 15
CAPITULO III: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
3.1.	Identificación y Planteamiento del Problema 17
CAPITULO IV: DELIMITACIONES	
4.1.	Delimitación Espacial 18
4.2.	Delimitación Temporal 18
CAPITULO V: OBJETIVO DEL TRABAJO	
5.1.	Objetivo General 18
5.2.	Objetivos Específicos 19
CAPITULO VI: JUSTIFICACIÓN	
6.1.	Justificación Social 19
6.2.	Justificación Actual 20
6.3.	Justificación Personal 20
6.4.	Justificación Científica 20
6.5.	Hipótesis 20
CAPITULO VII: METODOLOGÍA	
7.1.	Fuentes de Información 21

7.1.1.	Procesos de Investigación	21
CAPITULO VIII: DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL Y DE LOS SERVICIOS CONEXOS A LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL		
8.1.	Introducción del Diagnostico de la Oferta	22
8.2.	Resultados de la Investigación a Empresas de Embalaje	22
8.3.	Resultados de la Investigación a Empresas de Seguros en Santa Cruz	28
8.4.	Resultados de la Investigación a Instituciones Bancarias	34
8.5.	Resultados de la Investigación a Despachantes de Aduanas	40
8.6.	Resultados de la Investigación de Empresas de Transporte Carretero Internacional de Santa Cruz	45
8.7.	Resumen de la Investigación de Mercado en las Empresas de Transportes y Servicios Conexos	56
8.7.1.	Servicios Conexos	56
8.7.1.1.	Empresas de Embalaje	56
8.7.1.2.	Empresas de Seguro	57
8.7.1.3.	Instituciones Bancarias	58
8.7.1.4.	Despachantes de Aduana	59
8.7.1.5.	Empresas de Transporte Carretero	59
CAPITULO IX: PROPUESTA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL		
9.1.	Introducción de la DFI	61
9.2.	Consideraciones Generales para la Exportación de Puertas de Madera (Transporte y Almacenaje)	62
9.2.1.	Cadenas Alternativas para la Exportación de Puertas de Madera al Mercado Argentino	62
9.2.2.	Identificación del Producto	63
9.2.3.	Características de la Carga	63
9.2.4.	Condiciones de Venta	64
9.2.5.	Especificaciones de Embarque	65
9.3.	Análisis y Definición de los Costos de cada una de las Cadenas de Distribución Física Internacional	66
9.3.1.	Cadena 1: Santa Cruz – Buenos Aires (Carretero)	66
9.3.1.1.	Costos de Origen	67
9.3.1.1.1.	Costos Directos	67
9.3.1.1.2.	Costos Indirectos	78
9.3.1.2.	Costos en Transito Internacional	80
9.3.1.2.1.	Costos Directos	80
9.3.1.3.	Costos en Destino	81
	Mapa de la Ruta Vía Carretera Santa Cruz de la Sierra – Buenos Aires	84
9.3.2.	Cadena 2: Santa Cruz – Pocitos Arg. (Férreo). Pocitos – Buenos Aires (Férreo)	85
9.3.2.1.	Costos de Origen	86

9.3.2.1.1.	Costos Directos	86
9.3.2.1.2.	Costos Indirectos	95
9.3.2.2.	Costos en el Transito Internacional	95
9.3.2.2.1.	Costos Directos	95
9.3.2.3.	Costos en Destino	96
9.3.3.	Cadena 3: Santa Cruz – Pocitos (Férreo). Pocitos – Buenos Aires (Carretero)	99
9.3.3.1.	Costos de Origen	99
9.3.3.1.1.	Costos Directos	99
9.3.3.1.2.	Costos Indirectos	101
9.3.3.2.	Costos en el Transito Internacional	102
9.3.3.2.1.	Costos Directos	102
9.3.3.3.	Costos en Destino	102
9.4.	Análisis Comparativo de las Cadenas Alternativas de Exportación	105
9.4.1.	Análisis Cuantitativos de las Cadenas Utilizadas	105
9.4.2.	Análisis de los Tiempos de las Cadenas Estudiadas	107
9.4.2.1.	Análisis de Tiempos en el País de Origen	107
9.4.2.2.	Análisis de los Tiempos Durante el Transito internacional y en País destino	107
9.4.2.3.	Análisis de los Tiempos en el Lugar de Destino	108
9.4.2.4.	Resumen de los Tiempos	108

CAPITULO X: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1.	Conclusiones	109
10.2.	Recomendaciones	110

Anexos.

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Aporte al PIB Nacional por Departamentos	4
Cuadro N° 2: Bolivia Principales Indicadores	5
Cuadro N° 3: Bolivia: Exportaciones de los 100 principales productos	6
Cuadro N° 4: Principales Rubros de Exportación por Países y Regiones de Destino	8
Cuadro N° 5: Exportaciones de los Países de la Comunidad Andina Hacia el MERCOSUR	8
Cuadro N° 6: Evolución del PIB de Bolivia y de Santa Cruz	12
Cuadro N° 7: Exportaciones de Santa Cruz Según Principales Regiones Económicas	13
Cuadro N° 8: Exportaciones de Puertas de Madera por Departamentos	15
Cuadro N° 9: Dimensiones de las Unidades de Carga	66
Cuadro N° 10: Cotización de Embalaje para Puertas con Moldura	67
Cuadro N° 11: Cotización de Embalaje para Palets de Puertas con Moldura	68
Cuadro N° 12: Cotización de Embalaje para Palets de Puertas sin Moldura	69
Cuadro N° 13: Costo Total de Embalaje en el País de Origen	71
Cuadro N° 14: Cotización de Mercado	71
Cuadro N° 15: Cotización de Manipuleo	73
Cuadro N° 16: Costo Total de Manipuleo en el País de Origen	73
Cuadro N° 17: Dimensiones de las Unidades de Carga	74
Cuadro N° 18: Flete Internacional	74
Cuadro N° 19: Cotización de Documentos para la Exportación de Puertas de Madera	75
Cuadro N° 20: Detalle de Gatos Bancarios	76
Cuadro N° 21: Otros Gastos	76
Cuadro N° 22: Escala de Comisiones	77
Cuadro N° 23: Comisión Total Agente	78
Cuadro N° 24: Gastos de Administración	78
Cuadro N° 25: Total Costos Administrativos	79
Cuadro N° 26: Gastos de Comunicación por Fax	79
Cuadro N° 27: Flete Internacional	80
Cuadro N° 28: Comisión Total Agente	82
Cuadro N° 29: Costo de Exportación de Puertas de Madera a la Argentina	83
Mapa N° 1: Ruta de la Vía Carretera Santa Cruz de la Sierra _ Buenos Aires	84
Cuadro N° 30: Dimensiones de las Unidades de Carga	85
Cuadro N° 31: Cotización de Embalaje para Puertas con Moldura	86
Cuadro N° 32: Cotización de Embalaje para Palets de Puertas con Moldura	87
Cuadro N° 33: Cotización de Embalaje para Palets de Puertas con Moldura	88
Cuadro N° 34: Costo Total de Embalaje en el País de Origen	90
Cuadro N° 35: Cotización de Mercado	90
Cuadro N° 36: Cotización de Manipuleo	92
Cuadro N° 37: Costo Total de Manipuleo en el País de Origen	92
Cuadro N° 38: Cotización de Flete Ferroviario	93
Cuadro N° 39: Cotización de Documentación para la Exportación de Puertas de Madera	93
Cuadro N° 40: Comisión Total Agente	95
Cuadro N° 41: Cotización de Flete Ferroviario	95

Cuadro N° 42: Comisión Total Agente	97
Cuadro N° 43: Costo de Exportación de Puertas de Madera a la Argentina	98
Cuadro N° 44: Costo de Exportación de Puertas de Madera a la Argentina	104
Cuadro N° 45: Análisis en Precio CIF – Buenos Aires	106
Cuadro N° 46: Análisis en Precio DDU - Buenos Aires	106
Cuadro N° 47: Análisis en Precio DDP – Buenos Aires	106
Cuadro N° 48: Análisis de Tiempo en el País de Origen	107
Cuadro N° 49: Análisis de Tiempo Durante el Transito Internacional	107
Cuadro N° 50: Análisis de Tiempo en el País Destino	108
Cuadro N° 51: Resumen de Tiempos	109

CUADROS DE LOS DIFERENTES SERVICIOS CONSULTADOS PARA LA EXPORTACIÓN

Cuadro N° 1: Materiales Utilizados por Empresas de Embalaje	22
Cuadro N° 2: Factores a Considerar para Establecer Tipos de Embalaje	23
Cuadro N° 3: Servicios de Embalaje en Cuanto a la Naturaleza de la Carga	24
Cuadro N° 4: Servicios de Embalaje en Cuanto a la Naturaleza de la Carga	25
Cuadro N° 5: Lista de Empresas de Seguros	28
Cuadro N° 6: Empresas que Brindan Seguros de Transporte Internacional de Carga	29
Cuadro N° 7: Tipos de Seguros de Transporte	30
Cuadro N° 8: Requisitos para Contar con un Seguro de Transporte	31
Cuadro N° 9: Requisitos para Contar con un Seguro de Transporte	32
Cuadro N° 10: Requisitos para Contar con un Seguro de Transporte	33
Cuadro N° 11: Lista De Bancos	35
Cuadro N° 12: Bancos que Cuentan con un Departamento de Comercio Exterior	35
Cuadro N° 13: Servicios de los Bancos a las Exportaciones	36
Cuadro N° 14: Criterios de los Bancos para el Cobro de sus Servicios	37
Cuadro N° 15: Garantías que Ofrecen los Bancos Sobre sus Servicios	38
Cuadro N° 16: Tiempo que Lleva la Apertura de una Carta de Crédito	39
Cuadro N° 17: Lista de Despachantes de Aduana	40
Cuadro N° 18: Criterios que Utilizan los Despachantes de Aduana	42
Cuadro N° 19: Despachantes de Aduana: Garantía sobre sus Servicios	43
Cuadro N° 20: Despachantes de Aduana: Servicios Adicionales	44
Cuadro N° 21: Agencias Despachantes de Aduana: Tiempo que Demoran en un Trámite de Exportación	45
Cuadro N° 22: Cantidad de Camiones Propios y Alquilados	46
Cuadro N° 23: Dimensiones de los Camiones	48
Cuadro N° 24: Empresas que Transportan Diferentes Tipos de Carga	49
Cuadro N° 25: Cantidad de Camiones por Tipo de Carga	50
Cuadro N° 26: Empresas que Prestan Servicio Según la Naturaleza de la Carga	51
Cuadro N° 27: Capacidad de Carga de los Camiones	52
Cuadro N° 28: Tipos de Servicio de las Empresas de Transporte Carretero	53
Cuadro N° 29: Rutas de las Empresas de Transporte Carretero	54
Cuadro N° 30: Rutas de las Empresas de Transporte Carretero	55

INDICE DE GRÁFICOS (en porcentajes)

Grafico N° 1: Factores a Considerar para Establecer tipos de Embalaje	23
Grafico N° 2: Servicios de Embalaje en Cuanto a la Naturaleza de la Carga	24
Grafico N° 3: Servicios de Embalaje en Cuanto a la Naturaleza de la Carga	25
Grafico N° 4: Servicios de Unitarización de Cargas	26
Grafico N° 5: Unidades que se Utilizan para la Unitarización	26
Grafico N° 6: Servicios de Mercado	27
Grafico N° 7: Servicios de Mercado	27
Grafico N° 8: Empresas que Brindan Seguro de Transporte Internacional de Carga	29
Grafico N° 9: Tipos de Seguro de Transporte	30
Grafico N° 10: Requisitos para Contar con un Seguro de Transporte	31
Grafico N° 11: Requisitos para Contar con un Seguro de Transporte	32
Grafico N° 12: Requisitos para Contar con un Seguro de Transporte	33
Grafico N° 13: Tiempo que Demoran las Empresas en Brindar sus Seguros de Transporte	34
Grafico N° 14: Bancos que Cuentan con un Departamento de Comercio Exterior	35
Grafico N° 15: Servicios de los Bancos a las Exportaciones	36
Grafico N° 16: Criterios de los Bancos para el Cobro de sus Servicios	37
Grafico N° 17: Bancos que Cuentan con Financiamiento para las Exportaciones	38
Grafico N° 18: Garantías que Ofrecen los Bancos sobre sus Servicios	39
Grafico N° 19: Tiempo que Lleva la Apertura de una Carta de Crédito	40
Grafico N° 20: Despachantes de Aduana que Realizan Tramites para la Exportación	41
Grafico N° 21: Criterios que Utilizan los Despachantes de Aduana	42
Grafico N° 22: Despachantes de Aduanas: Garantías sobre sus Servicios	43
Grafico N° 23: Despachantes de Aduanas: Servicios Adicionales	44
Grafico N° 24: Agentes Despachantes de Aduana: Tiempo que Demoran en un Tramite de Exportación	45
Grafico N° 25: Cantidad de Camiones Propios y Alquilados	48
Grafico N° 26: Dimensiones de los Camiones	49
Grafico N° 27: Cantidad de Camiones por Tipos de Carga	50
Grafico N° 28: Empresas que Prestan Servicios Según la Naturaleza de la Carga	51
Grafico N° 29: Capacidad de Carga de los Camiones	52
Grafico N° 30: Tipos de Servicio de las Empresas de Transporte Carretero	53
Grafico N° 31: Rutas de las Empresas de Transporte Carretero	55
Grafico N° 32: Rutas de las Empresas de Transporte Carretero	56

I. INTRODUCCIÓN

Se esta viviendo un inevitable proceso de globalización mundial que esta generando cada ves mas fuerte lazos de interdependencia entre las economías nacionales, haciendo desaparecer las fronteras físicas.

Construir una economía exportadora es ciertamente un problema de producción, desarrollo tecnológico y dotación adecuada de infraestructura, pero esencialmente es un problema de mentalidad, calidad de recursos humanos y de desarrollar una cultura exportadora.

Entre los componentes del discurso neoliberal, iniciado con la implementación de las Nueva Política Económica en 1985, el desarrollo de las exportaciones no tradicionales vino a constituirse conceptualmente en el componente de mayor significación en cuanto a objetivos de modernización y transformación productiva de la economía boliviana.

La simultaneidad de la implementación de l famoso D.S. 21060 con la severa crisis externa generada por el colapso del precio del estaño, indujo al gobierno para que encontrara en el naciente sector Agroindustrial del departamento de Santa Cruz, la alternativa mas concreta para impulsar un desarrollo exportador no tradicional que pudiese paliar los efectos negativos de la crisis boliviana.

La economía boliviana en el 2003, se desarrolló en condiciones internas y externas bastante contrarias. Internamente se caracterizó por conflictos sociales y políticos (en Febrero y Octubre principalmente) que dificultaron la sostenibilidad de la estabilidad macroeconómica y el poder alcanzar un crecimiento económico. Por otro lado, el sector externo fue uno de los más favorables, mejorando la balanza comercial y la balanza de pagos. Este comportamiento externo repercutió principalmente en un mayor crecimiento de la economía boliviana en 2.27% al tercer trimestre del 2003.

Es importante remarcar el elevado déficit fiscal que se tuvo en el 2003, debido principalmente al retraso de medidas que vayan a incrementar los ingresos del estado.

Quedo evidente que escenarios con conflictos sociales y políticos afectan a las expectativas del público que mantiene depósitos en el sistema financiero nacional.

1.1.- Actualidad mundial de las manufacturas de la madera.

Aproximadamente una cuarta parte de la población mundial de madera entra al mercado internacional; por este motivo es que el comercio de productos de madera esta aumentando más rápidamente que la producción. Además, el comercio se encuentra en un pequeño grupo de países; los cinco principales exportadores representan más del 50 por ciento de las exportaciones mundiales. Brasil, Indonesia, Malasia por si solo concentran el 10 por ciento de las exportaciones mundiales.

Los países desarrollados consumen la mayor parte de la producción mundial de madera, mientras que en los países en vía de desarrollo el 80 por ciento de madera consumida se la emplea como combustible. La leña aporta el 58 por ciento de la energía utilizada en África, el 15 por ciento en América Latina y el 11 por ciento en Asia.

Además que la madera satisface las necesidades básicas en aquellas comunidades en las que no existen combustibles alternativos o en las que la población no puede acceder a ellos por problemas económicos.

Por motivos ajenos a nuestra persona nos vemos imposibilitados nombrar a la empresa en estudios. Además que para el presente trabajo se toman datos tanto externos como internos relacionados con entes (Aseguradoras, Agente Despachantes de Aduana, empresas de transporte y entidades financieras) que están inmersos en el comercio internacional.

II. DIAGNOSTICO DEL SECTOR Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

2.1 ANÁLISIS ECONÓMICO DE BOLIVIA.

La economía boliviana ha venido enfrentando un sin número de problemas que han llevado a una economía estable con crecimiento a una crisis que conlleva a tomar medidas de hecho para la reactivación de la economía.

Fue a partir de la segunda mitad de los años ochenta que se logró consolidar la estabilidad económica en base a la aplicación de una política de disciplina fiscal y monetaria; se liberaron los mercados de bienes y servicios y las tasas de interés; se adecuó las normas laborales, además de una política cambiaria de libre mercado.

Los años noventa se caracterizó por la privatización de las empresas públicas y la capitalización; lo cual fomentó la inversión extranjera. Estos programas y reformas lograron un importante alcance en el ámbito económico y político.

Con relación al crecimiento económico se revirtió la tendencia recesiva de inicio de los años ochentas, cuando se registró una caída de más del 20 por ciento del PIB. La tasa de crecimiento de los últimos años ha sido alrededor del 3,5 por ciento.

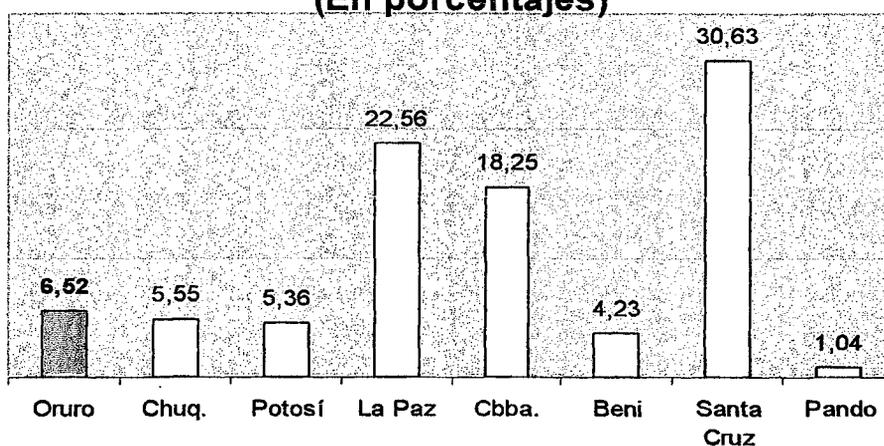
2.2.1 Crecimiento del Producto Interno Bruto

La economía boliviana tuvo un desempeño importante en 1994 al alcanzar una tasa de crecimiento del PIB de 4.2%, continuando de esta manera con un crecimiento sostenido desde 1988. Este crecimiento se explica principalmente por la dinámica de la agricultura moderna (soya, algodón), la producción de hidrocarburos y la industria manufacturera.

En efecto, el sector industrial en 1994 alcanzó un crecimiento del 4.8%, superior al de 1993 que fue del 4.3%, pero en 1995 volvió a bajar al 4.2%. En términos relativos, este sector contribuyó al PIB nacional casi en forma constante en los últimos años, con una participación cercana al 14% y con tasas de crecimiento algo superior al 4%.

Cuadro N° 1

**Aporte al PIB nacional por departamentos - 2001
(En porcentajes)**



Otro de los rasgos característicos del país hasta el presente fue el centralismo. Así, por ejemplo, la industria manufacturera está desarrollada principalmente en el llamado eje troncal constituido por los departamentos más importantes: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, que concentra el 77.7 % del PIB industrial nacional, el 81 % de empleo industrial y el 75% de los establecimientos industriales

El crecimiento de la actividad económica de Bolivia durante el primer trimestre de la gestión ha registrado una variación de -0,16%, mientras que hasta el primer semestre del año el indicador alcanzó a 0,24%. El año de menor crecimiento en la década de los 90 fue 1999 cuando el indicador alcanzó 0,44%, pero el panorama parecía retomar el ritmo de expansión en el año 2000 cuando el PIB creció en 2,31

Cuadro Nº 2 - BOLIVIA PRINCIPALES INDICADORES

CONCEPTO	UNIDAD	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
NIVEL DE ACTIVIDAD									
Producto interno bruto	Mill. de US\$ corrientes	6.702	7.375	7.917	8.476	8.249	8.321	8.002	8.069
PBI per cápita	US\$ corrientes	906	975	1.025	1.078	1.012	1.097	941	949
Variación del PBI real	Tasa de variación anual	4,7%	4,4%	5,0%	5,2%	0,4%	2,4%	1,2%	2,5%
Inversión interna bruta	Como porcentaje del PBI	15,5%	16,2%	19,0%	23,2%	19,1%	17,9%	14,5%	15,9%
Ingresos de Capitales por IED	Mill. de US\$	374	474	879	957	983	691	728	656,91
Desempleo	Porcentaje	3,6%	3,8%	4,4%	4,2%	4,5%	7,4%	s/d	s/d
SECTOR EXTERNO									
Exportaciones de bienes (fob)	Mill. de US\$	1.101	1.137	1.152	1.104	1.045	1.226	1.285	1.341
Importaciones de bienes (cif)	Mill. de US\$	1.424	1.635	1.851	1.983	1.755	1.822	1.724	1.784
Saldo comercial	Mill. de US\$	-323	-498	-699	-879	-710	-597	-439	-443
Coeficiente de Exportaciones	Como porcentaje del PBI	12,1%	12,5%	12,6%	12,1%	11,5%	13,5%	14,1%	14,7%
Coeficiente de Importaciones	Como porcentaje del PBI	15,6%	18,0%	20,3%	21,8%	19,3%	20,0%	18,9%	19,6%
Saldo de la cuenta corriente	Mill. de US\$	-303	-404	-554	-666	-488	-447	-274	-335
Saldo de la cuenta corriente	Como porcentaje del PBI	-4,5%	-5,5%	-7,0%	-7,9%	-5,9%	-5,4%	-3,4%	-4,2%

Fuentes: CEI en base a Banco Central de Bolivia y Cepal

Cuadro N° 3
BOLIVIA: EXPORTACIÓN DE LOS 100 PRINCIPALES PRODUCTOS GESTIONES 2001 - 2006
 (Expresado en dólares americanos)

ORDEN	NANDINA	PRODUCTO	2003	2004	2005	2006(p)
TOTAL GENERAL			1,405,363,547	1,474,992,233	1,352,892,911	1,371,650,988
1	2711210000	Gas Natural en Estado Gaseoso	34,875,399	120,541,117	234,752,065	244,098,306
2	2304000000	Torta y Demás Residuos: Sólidos de la Extracción del Aceite de Soya (Soja), Incluso Molidos o en "Pellets"	108,789,158	141,713,168	185,473,731	206,330,056
3	2608000000	Mineral de Cinc y sus Concentrados	154,282,830	170,589,205	118,945,012	111,925,299
4	7108120000	Las Demás Formas en Bruto de Oro	89,072,144	87,815,858	92,163,965	89,625,345
5	2616100000	Minerales de Plata y sus Concentrados	55,823,535	65,111,383	49,502,884	63,632,100
6	2709000000	Aceites Crudos de Petróleo o de Mineral Bituminoso	27,487,286	36,426,424	47,329,283	62,110,247
7	1507100000	Aceite de Soya en Bruto y sus Fracciones, Incluso Desgomado	44,676,283	58,116,782	58,208,601	60,901,120
8	7113190000	Artículos de Joyería de los Demás Metales Preciosos, Incluso Revestidos o Chapados de Metal Precioso (Plaqué)	47,424,617	45,587,558	39,408,993	57,387,400
9	8001100000	Estaño sin Alear	63,183,484	65,774,791	50,645,461	48,501,253
10	1507900000	Los Demás Aceites de Soya (Soja) y sus Fracciones, Incluso Refinado, pero sin Modificar Químicamente	14,376,025	12,467,270	16,143,095	28,513,960
11	801220000	Nueces del Brasil sin Cáscara, Frescos o Secos	30,839,131	33,951,471	27,746,143	27,287,166
12	2711110000	Gas Natural (Licuado)	631,941	893,302	4,577,416	21,409,791
13	1208100000	Harina de Habas (Porotos, Frijoles, Frejoles) de Soya (Soja)	14,851,069	40,414,008	13,575,263	16,315,888
14	4418200000	Puertas y sus Marcos, Contramarcos y Umbrales, de Madera	15,674,002	13,505,791	11,972,623	13,572,199
15	1512110000	Aceites en Bruto de Girasol o de Cártamo y sus Fracciones	7,775,184	6,654,915	13,647,185	12,550,650
16	1701990000	Los Demás, Azúcar de Caña o de Remolacha y Sacarosa Químicamente Pura, en Estado Sólido	4,780,060	2,715,637	4,814,989	11,925,943

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

2.3 Régimen de Exportaciones.

El Régimen General de Exportaciones actualmente está definido en la Ley N° 1489 del año 1992 donde se establece la neutralidad impositiva para las exportaciones, posibilitando la devolución de impuestos internos mediante el sistema de crédito – débito fiscal y la devolución de aranceles de importación pagados en la materia prima e insumos incorporados en las mercancías de exportación. El Decreto Supremo reglamentarios N° 23944 establece la devolución de aranceles mediante un mecanismo simple que considera la devolución del 4% a exportaciones menores y 2% a exportaciones medianas de manera automática. Para las exportaciones mayores se procede a calcular el coeficiente de devolución correspondiente de acuerdo a la estructura de costos de la industria.

Adicionalmente el Régimen General, existen dos regímenes especiales: Régimen de Internación Temporal para la Exportación (RITEX) y las zonas Francas Industriales.

2.4 Acuerdos Comerciales y de Integración.

Bolivia es uno de los países que más a avanzado en materia de integración comercial y de acuerdo de libre comercio; entre los procesos mas importantes de América del Sur tenemos la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur – MERCOSUR, además de la creciente expectativa por formar parte del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). También Bolivia tiene acuerdos bilaterales con México, Chile; con los Estados Unidos mediante su Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, como también de otros países desarrollados (Unión Europea, Canadá, Japón, etc.) a través del sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Cuadro N° 4

Principales rubros de exportación por países y regiones de destino
(Expresado en millones de dólares)

	CAN	MERC.	CHILE	NAFTA	UE	SUIZA	OTROS
Productos Agrícolas	195,8	106,0	16,2	27,5	38,0	0,5	18,6
Industria Extractiva	5,7	47,2	3,9	92,6	232,7	69,4	19,3
Manufacturas	23,6	9,4	4,1	108,9	12,9	0,2	7,2
TOTAL	225,1	162,7	24,2	228,9	283,9	70,1	45,1

Fuente: Viceministerio de Exportaciones de Bolivia

3.2.4.- Relación Comunidad andina – MERCOSUR.

Cuadro N° 5

Exportaciones de los países de la Comunidad Andina hacia el MERCOSUR
(Expresado en millones de dólares)

PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bolivia	225	200	165	111	180	186
Colombia	223	198	179	143	117	116
Ecuador	113	105	98	64	54	62
Perú	311	215	179	122	137	139
Venezuela	108	737	681	662	505	512
COMUNIDAD ANDINA	1979	1516	1302	1102	994	1015

Como se puede observar en las exportaciones Bolivia a mantenido su nivel de exportación a la comunidad andina, puesto que su presencia ha ocasionado que ocupe el tercer lugar en cuanto a las exportaciones hacia el MERCOSUR.

2.4.1 Relación Bolivia – MERCOSUR.

Bolivia no ingreso como miembro pleno del MERCOSUR, debido a que tiene compromisos asumidos en el marco de la Comunidad Andina. Su vinculación con el MERCOSUR se resume es la suscripción del Acuerdo Parcial de Complementación Económica N° 36 para formar una Zona de Libre Comercio en un lapso máximo de 18 años, es decir hasta el 2014.

Desde el 28 de Febrero de 1997 ya se esta construyendo el mercado ampliado entre Bolivia y el MERCOSUR, por eso nuestro país emitió el Decreto Supremo N° 24503, dando cumplimiento al compromiso de implementar el indicado acuerdo.

De acuerdo al negociado, es previsible que más del 90% del universo arancelario cuente con arancel "cero" para el año 2006. No habrá excepciones indefinidas a la liberalización, por lo que esta Zona de Libre Comercio será perfecta. Se esta negociando hoy por hoy la inclusión de Bolivia como miembro pleno del MERCOSUR.

2.5 Sector Forestal de Bolivia.

Bolivia se encuentra estratégicamente ubicada en el centro de Sudamérica, además que tiene una diversidad de ecosistemas con diferentes zonas climatológicas. La superficie de bosques bolivianos alcanza a 53.441.182 hectáreas lo que equivale al 48% de la superficie total del país.

La mayoría de los bosques se encuentran en los flancos orientales de la Cordillera Real y la Llanura del Chaco Beniño. Bolivia tiene definida cuatro grandes regiones naturales: Amazónica, Chiquitana, Chaqueña y Andina, cada una con sus propias características.

Los bosques por la magnitud de especies y volumen existente constituyen un recurso de significativa importancia para el país, porque representan las bases actuales y potenciales para el desarrollo técnico, económico y social; en función de la aplicación de la ordenación forestal sostenible.

En Bolivia existen una variedad de finas y exóticas maderas, pero la producción boliviana esta concentrada principalmente en la variedad: caoba (mara), roble, ochoó, cedro, quebracho, bibosi, tajibo, etc.

2.5.1 Sector de Manufacturas de madera en Bolivia.

La industria manufacturera boliviana es creciente y representa el esfuerzo de los empresarios a producir y exportar a diversos países del mundo con altos niveles de calidad, moderna tecnología y materia prima.

Según la clasificación de la Cámara Nacional Forestal los productos que corresponden a la producción de madera elaborada son los siguientes:

- ✓ Ataúdes de madera.
- ✓ Chapas de madera no coníferas.
- ✓ Madera contrachapada de no coníferas.
- ✓ Madera machihembrada.
- ✓ Madera para marcos puertas / muebles de no coníferas y de coníferas.
- ✓ Mangos de escoba de madera.
- ✓ Artesanía de madera.
- ✓ Marcos de madera para puertas y para ventanas.
- ✓ Muebles de madera para dormitorios, para oficinas y para cocinas.

- ✓ Cofres de madera.
- ✓ Parquet ensamblado y/o mosaico de madera.
- ✓ Parquet para pisos, sin ensamblar.
- ✓ Partes y piezas de muebles de maderas.
- ✓ Puertas de madera.
- ✓ Ventanas de madera.

Durante 2002 Bolivia exportó 31 millones de dólares en productos de madera con valor agregado, de un total de 119 millones de dólares. Las puertas, ventanas, muebles, sillas, junto a otros productos forestales elaborados alcanzaron superar las exportaciones de madera simplemente aserrada y permitieron generar expectativas favorables de recuperación ante la disminución de la demanda externa.

La tendencia actual en Bolivia es diversificar la producción en base a la utilización de maderas alternativas, cuyas propiedades ofrecen características idóneas para la fabricación desde los más variados productos y cuyos beneficios poco a poco son más conocidos en el exterior.

2.6 SANTA CRUZ DE LA SIERRA

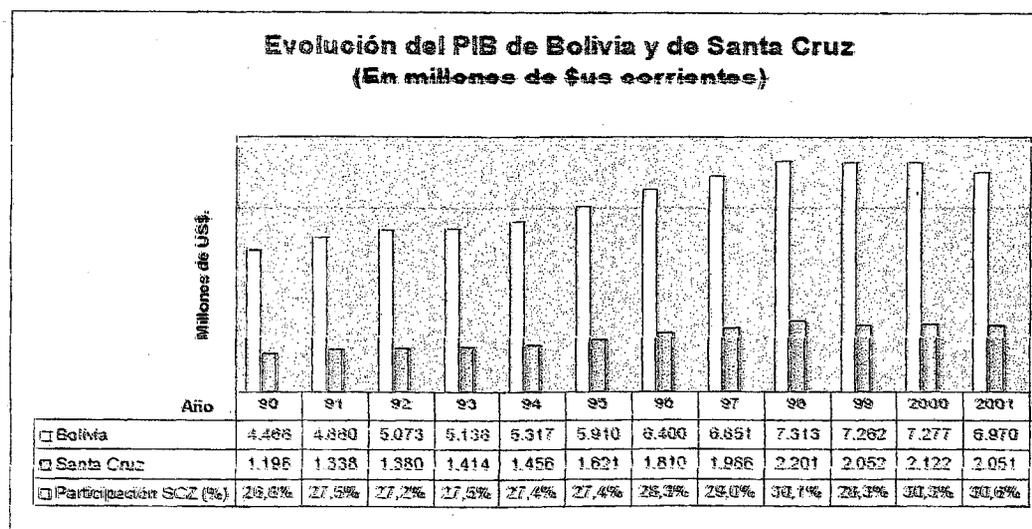
Santa Cruz es la región más industrializada puesto que ha tenido un crecimiento elevado llegando a representar el 26% del país. El sector industrial de Santa Cruz se caracteriza principalmente por el procesamiento de la producción agropecuario y forestal de la región y en la actualidad está comenzando a tener vigencia la extracción minera y la diversificación manufacturera.

La apertura y la liberación comercial ha favorecido la expansión de este sector, el mismo que crece una tasa anual del 12,5%,

constantemente surgen canales de distribución y comercialización como: supermercados, centros comerciales y grandes almacenes; donde es posible encontrar productos nacionales y de otros países de los más variados rubros.

La dinámica económica regional esta siendo acompañada por el crecimiento del sector terciario de la economía; o sea por: los servicios financieros, hoteleros, turísticos, petroleros y de transportes y comunicaciones.

C
u
a
d
r
o
N
6



Santa Cruz es un productor de petróleo, aproximadamente 30.000 barriles por día que equivale al 48% del total de la producción. Además se destaca por la producción y exportación de gas natural, producto que se exporta al Brasil y a la Argentina.

Cuadro N° 7

Exportaciones de Santa Cruz según principales zonas económicas (en miles de Toneladas)					
Zonas Económicas	2005	2006	Var. en Ton.	Var. %	Part.zona 2003
ALADI	1.275,10	1.875,50	600,4	47,09	97,14
MERCOSUR	1.014,80	1.523,40	508,6	50,12	78,9
Comunidad Andina	235,7	302,6	66,9	28,38	15,67
Otros (Chile, México)	24,6	49,5	24,9	101,22	2,56
Unión Europea	6,3	10,6	4,3	68,25	0,55
Norteamérica	1,6	4,9	3,3	206,25	0,25
Otros	1,1	39,7	38,6	3.509,09	2,06

2.6.1 Antecedentes de la Industria Manufacturera de Madera en Santa Cruz.

Desde 1936 hasta 1940 Bolivia importó un promedio anual de 20.600 toneladas de madera en bruto a un costo promedio anual de US\$. 376.591 además se importaron productos manufacturados de madera por un valor anual promedio de US\$. 49.135 provenientes de países como Estados Unidos, Chile, Argentina y otros.

En la década de los '50, más propiamente en el periodo de 1952 a 1960 la región experimentó cambios muy significativos originados por el desarrollo agrícola, todo esto debido a los recursos económicos destinados por el gobierno y a la colonización que da un impulso para la dinámica de la economía de la región.

Entre 1961 a 1971 existe un notable crecimiento de aserraderos y de fábricas pequeñas, el 80% de la demanda interna de madera y muebles era abastecida, lo cual fue poco a poco ocasionando la venta de madera a mercados externos.

En la década de los años '70 se diversifica la producción departamental ya que se desarrolla la agroindustria, la industria forestal,

la industria de papel, la industria del aceite, etc. Se incrementa considerablemente la actividad maderera y en menor cantidad la actividad manufacturera de madera. Pero lo que ocasiono que Santa Cruz crezca considerablemente fue la migración en busca de nuevas oportunidades de trabajo, proliferando de esta manera las actividades de pequeños comercios y pequeñas unidades productivas manufactureras en sectores con bajas barreras de ingreso; principalmente en rubros de manufactura de madera, confecciones, metalmecánica y calzados.

2.6. 2 Exportaciones Cruceñas al MERCOSUR.

Las exportaciones al MERCOSUR en 2005 fueron de US\$. 117 millones, equivalente al 32% de las ventas globales, ubicándolo como el segundo bloque de importancia. Se debe decir que le monto registrado es "nominal" por la contabilización de mercaderías "en tránsito" (soya y derivados) por Argentina (Sus.12 millones) y Uruguay (Sus. 15 millones) hacia terceros países distorsionando así el tratamiento estadístico de las exportaciones cruceñas.

El MERCOSUR es el principal comprador de productos madereros y forestales originarios del departamento de Santa Cruz, aunque en 1998 se noto una caída en las exportaciones fruto de las elevadas exigencias del sector maderero derivadas de la aplicación de la Ley Forestal en nuestro país. la cual guarda relación con los volúmenes de producción.

2.6.3 Exportaciones forestales de Santa Cruz.

Las exportaciones de productos forestales cruceños durante 2002 alcanzaron los US\$. 41 millones. La venta internacional de productos con valor agregado representó más de la mitad del total.

Santa Cruz exporto 64 tipos de productos elaborados entre los que tenemos: palmitos de conserva, puertas de ochoó, roble, bibosi, cedro,

mara, tableros de fibra de madera, sillas de roble y ventanas de roble y palo maría. Un 74% representaron las ventas internacionales que estuvo conformada por 19 especies de madera aserrada: cedro, roble, mara, yesquero, cambará, morado, tajibo, plumero y ajunao.

2.6.4 Santa Cruz: Exportaciones de puertas de madera.

Las puertas de madera se encuentran ubicadas en el cuarto lugar de la lista de productos forestales mas vendidos en mercados extranjeros. Debido a sus modelos, además a su cuidadoso diseño y múltiples aplicaciones con altísima calidad.

El departamento que registra mayor Salida del producto en su Aduana es Santa Cruz, la cual detallamos a continuación:

Cuadro N° 8

DEPARTAMENTO	EXPORTACIONES PUERTAS DE MADERA
Santa Cruz	US\$. 5.911.259
La Paz	US\$. 3.061.943
Cochabamba	US\$. 765.041

Fuente: Cámara forestal de Bolivia

En el siguiente cuadro observaremos como las exportaciones de puertas de madera ha tenido una gran evolución, puesto que en ningún año se dejó de exportar.

2.6.5 Situación Actual Precaria de la Exportación.

El volumen de las exportaciones no tradicionales (cármico, lácteos, soya, madera, cuero, entre otros, incluido puertas de madera) del departamento de Santa Cruz cayó un 18% durante el primer trimestre de 2007. Según la cámara de exportadores CADEX, a la caída del volumen de ventas se suma la disminución del valor de las exportaciones cerca del 2%. Se precisó que en el primer trimestre de 2006 se había exportado

III. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1 IDENTIFICACIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Bolivia es un país dedicado a la exportación de materia prima, además que desde años anteriores Santa Cruz exporta madera, siendo una de las principales actividades, ya que Bolivia es un país rico en recursos naturales y por lo tanto cuenta con extensiones considerables de bosques. Para ello, la empresa exportadora cuenta con sus registros y permisos para la explotación de la madera como así también con áreas de exploración ambientales.

De acuerdo con cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística (INE), las exportaciones de productos nacionales certificados o con sello verde, han ido ingresando a mercados donde Bolivia difícilmente accedía. Los datos del año 2003 revelan que las exportaciones de madera certificada sobrepasaron los 14.5 millones de dólares.

Esta sería una magnífica oportunidad para aportar al crecimiento boliviano; hablamos de, contribución al Producto Interno Bruto (PIB), más propiamente a la balanza comercial.

Una gran dificultad que atraviesa el país es que la comunidad científica en la cual se desempeña esta ajena al sector productivo y al sector exportación de los recursos que posee. Otro problema que impide un desarrollo económico mayor es el hecho de que Bolivia no le toma sentido a la Distribución Física Internacional ya que las empresas exportadoras consideran que este proceso es simplemente un problema de los bodegueros y/o transportistas. Lo cual arroja macros resultados.

En el presente trabajo lo que se quiere es tratar de crear conciencia en las empresas exportadoras, pero también que vean la importancia que tiene la planificación.

Resulta imprescindible realizar profesionalmente la actividad, de tal manera que permita evaluar los costos, los tiempos de traslado, además de la calidad de la exportación, para optimizar la salida de mercaderías hasta el lugar de destino.

IV. DELIMITACIONES.

4.1 Delimitación Espacial.

El lugar donde se realizara el presente trabajo es la ciudad de Santa Cruz de la Sierra Bolivia, y abarcara el vecino país de Argentina, más propiamente Buenos Aires.

4.2 Delimitación Temporal.

Este Estudio comprende desde Enero del presente año, donde se analizaran datos comprendidos entre los años 2000 a 2006 y toda la información disponible con que se pueda contar en la actualidad.

V. OBJETIVO DEL TRABAJO.

5.1 Objetivo General:

Plantear y desarrollar las condiciones de logística para la exportación de puertas de madera al mercado argentino para establecer un proceso de exportación en el cual se optimicen las variables costo, tiempo y calidad de los servicios que componen una Distribución Física Internacional.

5.2 Objetivos Específicos:

- ✓ Conocer las diferentes teorías que sirvan de fundamento para encarar el estudio de la Cadena de Distribución Física Internacional.
- ✓ Identificar y evaluar las condiciones de la Cadena de Distribución Física Internacional en las exportaciones actuales de puertas de madera al mercado argentino, utilizando los parámetros de evaluación e identificación de costos, la calidad y el tiempo empleado en la misma.
- ✓ Describir las características del producto a exportar, lo cual incluirá: lugar de producción, oferta exportable de las puertas de madera en Santa Cruz, volumen de exportación; analizar el tipo de carga (general o a granel) y la naturaleza de la misma (perecedera, frágil, dimensiones y pesos especiales).
- ✓ Evaluar y Determinar el o los servicios de la cadena de Distribución Física Internacional más adecuados para la exportación de puertas de madera en Santa Cruz referidos a la preparación de la carga, al transporte y a los servicios conexos.
- ✓ Plantear la mejor cadena de Distribución Física Internacional de las puertas de madera al mercado argentino sobre la base de los datos cualitativos y cuantitativos
- ✓ Indicar las conclusiones y recomendaciones del estudio.

VI. JUSTIFICACIÓN.

6.1 Justificación Social

La relevancia social está identificada por el incremento del grado de satisfacción del mercado exterior, porque el diseño de la cadena de Distribución Física Internacional, permitirá al sector exportador de puertas

de madera en Santa Cruz llevar este producto al menor costo posible y con la mayor eficiencia.

6.2 Justificación Actual

El estudio de la Cadena de Distribución Física Internacional es una herramienta eficaz para lograr mayor eficiencia en el transporte de la mercadería desde el país de origen hasta el país de destino, aspecto que los exportadores de este producto (puertas), han descuidado o no le dan la real importancia que se merece.

6.3 Justificación Personal

Esta investigación es muy importante por ser el medio para aplicar los conocimientos adquiridos durante los años de estudio, además que llegaría a cubrir las expectativas e intereses del sector exportador, de manera que le permite profundizar y ampliar sus conocimientos en esta área de la cual no hay mucho estudio en nuestro país.

6.4 Justificación Científica.

La realización de este trabajo aportará con una serie de análisis y técnicas adecuadas para el logro de un óptimo proceso de Distribución Física Internacional de puertas de madera al mercado argentino. Lo cual servirá como un importante indicador para la toma de decisiones del sector dedicado a la exportación de este producto, así como también podrá formar parte de una base de datos para estudios similares y posteriores a este.

6.5 Hipótesis.

La exportación de puertas de madera desde Santa Cruz – Bolivia hasta Argentina y el análisis de más de una posible cadena de distribución física

para lograr la exportación de este producto, posibilitara a los exportadores una herramienta mas adecuada para poder sacar sus productos en el menor tiempo posible y con los menores costos que esto implica. Logrando de esta manera una eficiencia y mayor crecimiento en las exportaciones y por ende en las ganancias de esta actividad comercial.

VII. METODOLOGÍA

7.1 FUENTES DE INFORMACIÓN.

a) Fuentes Primarias.

Entrevistas, cuestionarios

b) Fuentes Secundarias.

Estudios sobre el tema

7.1.1 Procesos de Investigación.

a) Recolección de Datos

- ✓ Estudio de bibliografía
- ✓ Estudio de fuentes secundarias
- ✓ Trabajo de campo (datos primarios)

b) Análisis de la cadena de Distribución Física Internacional

c) Elección de la Cadena Óptima

d) Elaboración de la conclusiones

e) Elaboración de las recomendaciones

VIII DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL Y DE LOS SERVICIOS CONEXOS A LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.

8.1 Introducción del Diagnostico de la Oferta

Se analizará los modos de transporte existentes en Bolivia relativos a la Cadena de Distribución Física y los servicios conexos que se brindan a las exportaciones en Santa Cruz.

Este análisis se hace en base al diagnóstico que se realizó al transporte carretero y los servicios conexos que se brindan a las exportaciones Cruceñas (seguros, bancos, agentes despachantes, embaladores).

8.2 Resultados de la investigación a empresas de embalaje.

La presente investigación se la realizó en dos empresas conocidas del medio como son: Imbolpack y Exprinter; se les realizó un cuestionario el cual detallamos a continuación:

1.- ¿Qué materiales utiliza su empresa en el embalaje de productos para el transporte de carga?

Cuadro N° 1
Materiales utilizados por empresas de embalaje

MATERIALES	IMBOLPACK	EXPRINTER
Madera	X	
Textiles de fibras naturales		X
Papel	X	X
Cartón simple o Corrugado	X	X
Esponja	X	X
Benestas	X	X
Cinta Masking	X	X
Listones		X
Plastofor	X	X
Pegamentos	X	X
Sunchos	X	X
Otros materiales		

Fuente: Elaboración propia

Para la preparación del embalaje, las dos empresas entrevistadas contestaron todos estos materiales combinados de tal manera que pueden brindar el mejor servicio al cliente.

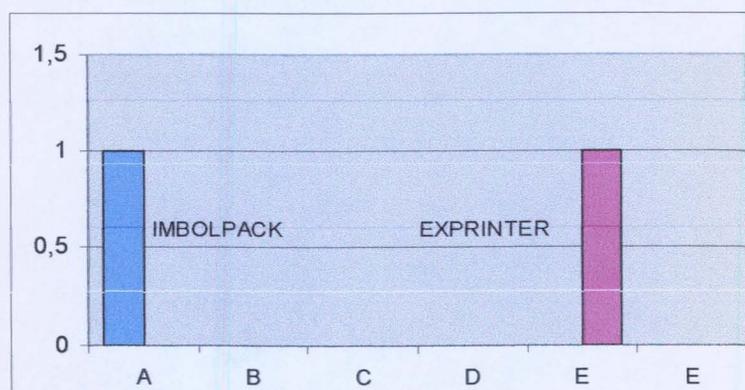
2.- Su empresa en el proceso de preparación del embalaje de productos para exportación ¿Qué factores toma en consideración para establecer el tipo de embalaje mas adecuado para el producto? (Por favor marque la opción que mejor especifique este factor).

Cuadro N° 2
Factores a considerar para establecer tipos de embalaje

OPCIONES	DATOS
A	Naturaleza de la carga (Perecedera, frágil, peligrosa, de peso y dimensiones especiales)
B	Tipo de carga (general, general suelta, general unitarizada, a granel sólida)
C	Modo de transporte que se utilizara
D	Ruta que seguirá la carga hasta llegar a destino
E	Todos
F	Otros

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 1



Fuente: Elaboración propia

En la encuesta realizada la empresa EXPRINTER toma en cuenta para la preparación del embalaje la naturaleza de la carga "A", tipo de la carga "B" y modo de transporte a utilizarse "C", mientras que la empresa IMBOLPACK solo toma en cuenta la naturaleza de la carga "A".

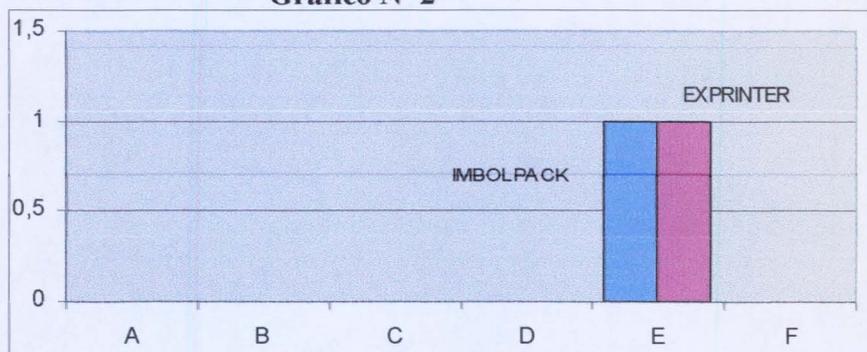
3.- ¿Los servicios de embalaje que presta su empresa permiten el embalaje de productos que tengan las siguientes características: perecederos, frágil, peligrosos, de dimensiones y pesos especiales? (Por favor marque la opción que mejor especifique este factor).

Cuadro N° 3
Servicios de embalaje en cuanto a la naturaleza de la carga

OPCIONES	DATOS
A	Solo productos perecederos
B	Solo productos frágiles
C	Solo productos peligrosos
D	Solo productos de pesos y dimensiones especiales
E	Todos los anteriores
F	Ninguno

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 2



Fuente: Elaboración propia

Tanto IMBOLPACK como EXPRINTER eligieron la opción "E" puesto que realiza el embalaje a todos los tipos de productos mencionados.

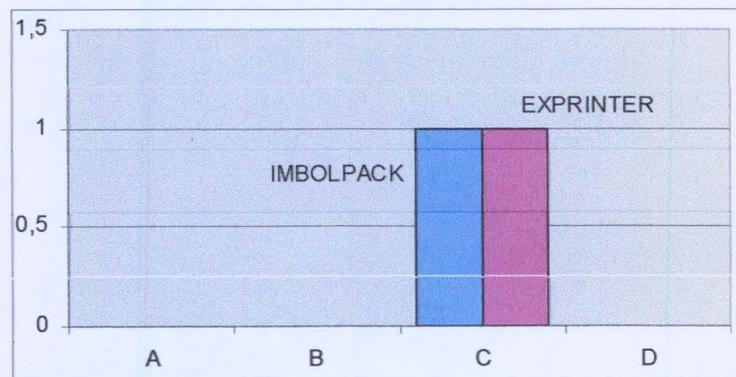
4.- ¿Los servicios de embalaje que presta su empresa permiten el embalaje de productos según el tipo de carga (unidades separadas en fardos, paquetes, sacos, tambores, etc.)? (Por favor marque la opción que mejor especifique este factor).

Cuadro N° 4
Servicios de embalaje en cuanto a la naturaleza de la carga

OPCIONES	DATOS
A	Carga general suelta como fardos, paquetes, sacos, tambores, etc.
B	Solo carga general suelta que luego se unitarizará en contenedores y paletas
C	Ambos
D	Ningunos

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 3



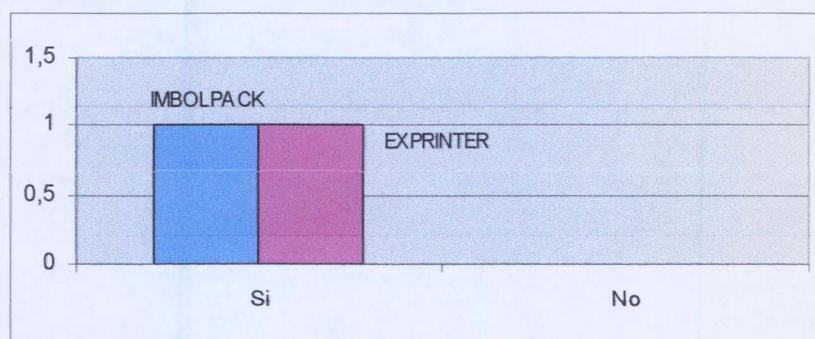
Fuente: Elaboración propia

Ambas empresas optaron por la opción "C" o sea las opciones "A" y "B" descritas en el cuadro anterior.

5.- **El servicio que presta su empresa en cuanto a la preparación de la carga incluye el servicio de unitarización de carga a través de contenedores, paleta u otra modalidad de unitarización?**

Gráfico N° 4

SERVICIOS DE UNITARIZACIÓN DE CARGA



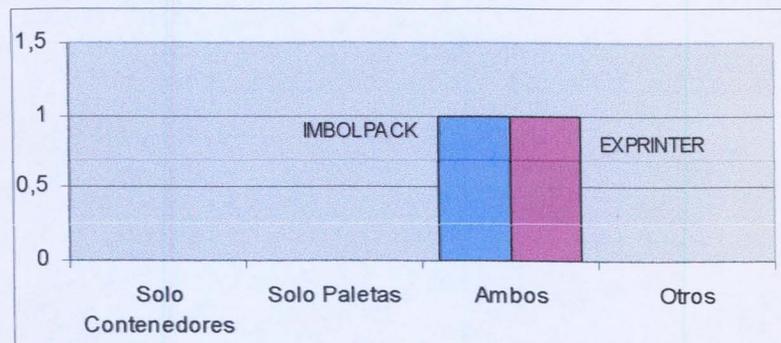
Fuente: Elaboración propia

Tanto EXPRINTER como IMBOLPACK incluyen el servicio de unitarización de carga a través de contenedores, paletas u otras modalidades de unitarización.

6.- **¿Qué unidades utilizan en su empresa para lograr la unitarización de la carga?**

Gráfico N° 5

UNIDADES QUE SE UTILIZAN PARA LA UNITARIZACIÓN



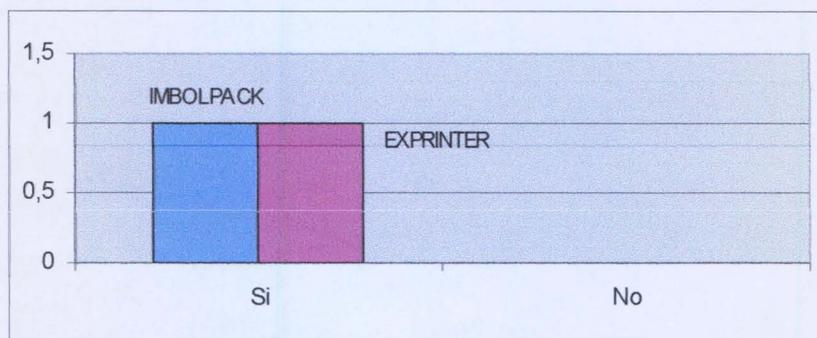
Fuente: Elaboración propia

Las empresas entrevistadas para lograr la unitarización de la carga utilizan ambos métodos o sea; contenedores y paletas.

7.- ¿Los servicios que presta su empresa en cuanto a la preparación de la carga incluyen los servicios de marcado de la misma?

Gráfico N° 6

SERVICIO DE MARCADO



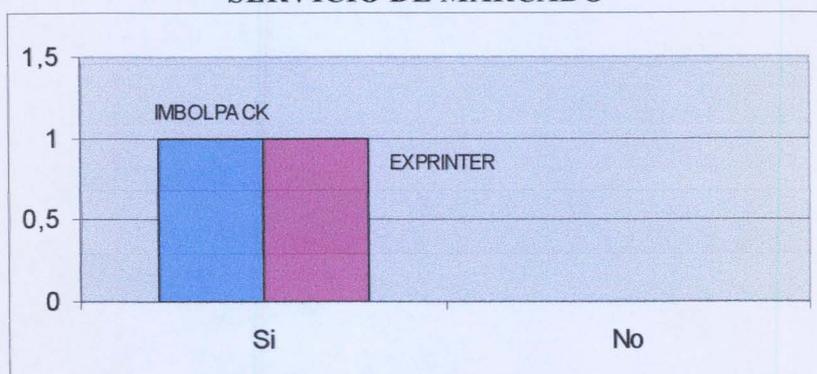
Fuente: Elaboración propia

Ambas empresas incluyen el servicio de marcado al momento de la preparación de la carga.

8.- ¿Para realizar las marcas de manipuleo se utilizan las desarrolladas y normalmente aceptadas en el Comercio Internacional por la ISO?

Gráfico N° 7

SERVICIO DE MARCADO



Fuente: Elaboración propia

Ambas empresas utilizan las marcas de manipuleo desarrolladas normalmente por el Comercio Internacional o símbolos pictóricos ISO.

8.3 Resultado de la Investigación a empresas de seguros en Santa Cruz.

Para realizar la presente investigación se tomó como referencia un listado de empresas que fue otorgado por la superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros, teniendo un total de 33 empresas de las cuales solo se entrevisto a 12 de ellas, puesto que las restantes empresas eran corredores y ajustadoras de seguros. A continuación detallamos las empresas

Cuadro N° 5
Lista de empresas de seguros

Nº	NOMBRE
1	La Vitalicia
2	Unicruz
3	Adriática
4	Boliviana - Ciacruz
5	alianza
6	Nacional de seguros
7	Delta Insurance
8	Bisa de seguros
9	Illimani
10	Credinform
11	Cruceña S.A.
12	Aseguranza

Fuente: Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros

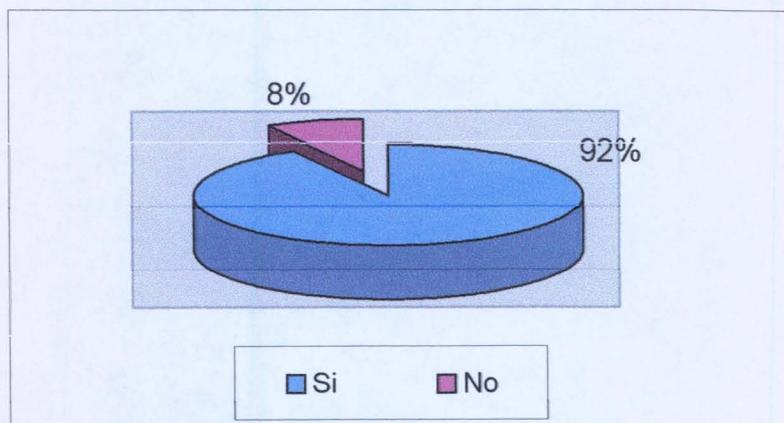
1.- ¿Su empresa brinda los servicios de seguros de transporte internacional de carga?

Cuadro N° 6
Empresas que brindan seguros de transporte internacional de carga

OPCIONES	EMPRESAS	%
Si	11	92
No	1	8
Total	12	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 8



Fuente: Elaboración propia

De las 12 empresas; 11 empresa encuestadas equivalente al 92% si brinda los servicios de seguro, mientras que 1 empresa equivalente al 8% no brinda el seguro.

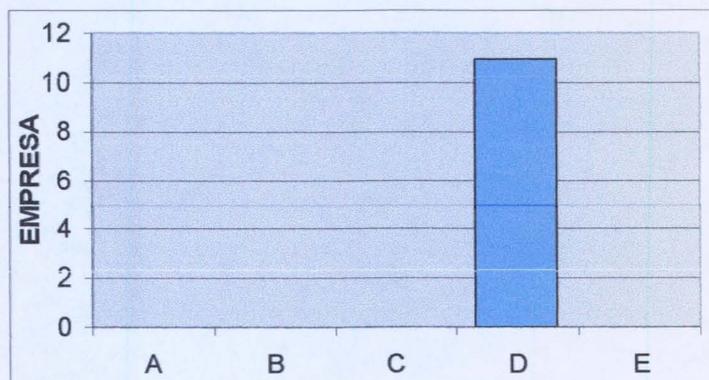
2.- ¿Qué tipos de seguro de transporte de carga brinda a sus clientes?

Cuadro N° 7
Tipos de seguro de transporte

	TIPOS DE SEGURO	CANTIDAD	%
A	Seguro de Libre Avería Particular	0	0
B	Seguro de Cobertura Todo Riesgo	0	0
C	Pólizas Flotantes de Transporte	0	0
D	Todos los anteriores	11	100
E	Ninguna	0	0
	TOTAL	11	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 9



Fuente: Elaboración propia

El 100% de los encuestados emplea todos los tipos de seguro de transporte de carga detallados en el cuadro anterior.

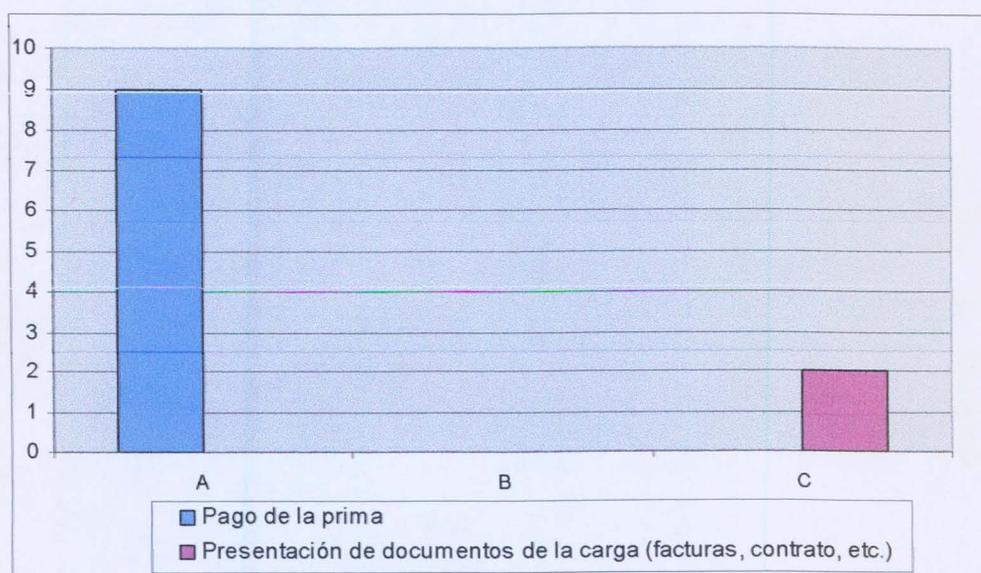
3.- ¿Qué requisitos deben cumplir sus clientes para poder contar con un seguro de transporte de carga?

Cuadro N° 8
Requisitos para contar con un seguro de transporte

	REQUISITOS	CANTIDAD	%
A	Pago de la prima	9	82
B	Presentación de documentos de la carga (facturas, contrato, etc.)	0	0
C	A y B	2	18
	TOTAL	11	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 10



Del total de los encuestados solamente 9 empresas exigen el pago de la prima para poder contar con el seguro (82%); mientras que solamente 2 empresas exigen el pago de la prima y la presentación de documentos de la carga (18%).

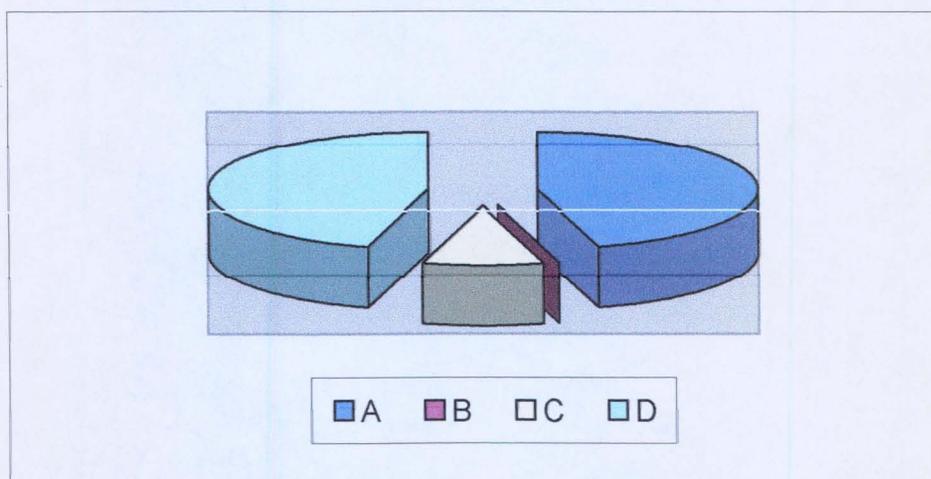
4.- ¿Qué criterios toman en cuenta para fijar la cotización de su prima o tasas de seguro?

Cuadro N° 9
Requisitos para contar con un seguro de transporte

	OPCIONES	CANTIDAD	%
A	Tipo de producto y valor de la mercancía	5	45
B	Medio de transporte y ruta de carga	0	0
C	De acuerdo a la tasa de mercado	1	10
D	Todos los anteriores	5	45
	TOTAL	11	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 11



Fuente: Elaboración propia

Del total de los encuestados 5 empresas toman como criterio el Tipo de producto y valor de la mercancía (45%); una de ellas se basa en la demanda y la oferta del mercado (10%) y las 5 restantes toman en cuenta todas las opciones (45%).

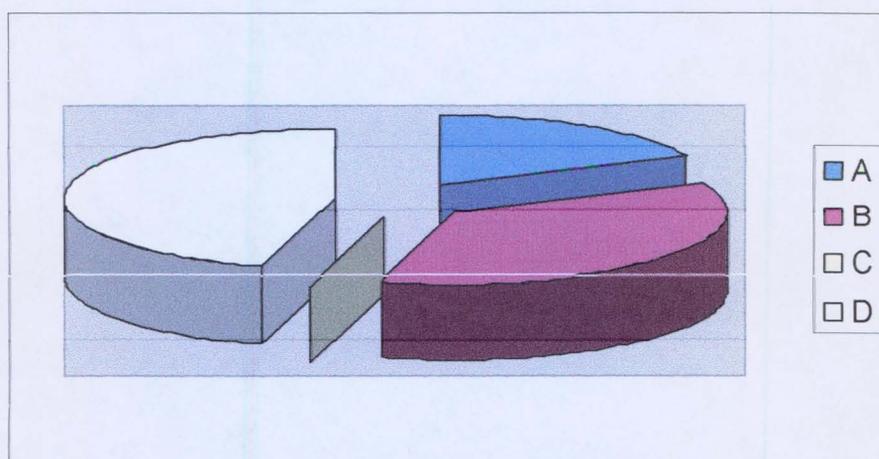
5.- ¿Qué garantía ofrece su empresa sobre su servicio?

Cuadro N° 10
Requisitos para contar con un seguro de transporte

	OPCIONES	CANTIDAD	%
A	El cumplimiento de la póliza de transporte sobre la mercadería asegurada	2	18
B	Seriedad y cumplimiento en el pago de suministros	4	36
C	Rapidez y eficiencia en el servicio	0	45
D	Todos los anteriores	5	45
	TOTAL	11	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 12



Fuente: Elaboración propia

De las garantías que brindan las aseguradoras 2 empresas ofrecen el cumplimiento de la póliza de transporte (18%), mientras 4 empresas garantizan la seriedad y cumplimiento en el pago de siniestros (36%); y finalmente 5 empresas garantizan que su servicio ofrece todos los aspectos citados anteriormente.

6.- ¿Qué tiempo demora su empresa en prestar los servicios de seguro de transporte?

Gráfico N° 13

TIEMPO QUE DEMORAN LAS EMPRESAS EN BRINDAR SUS SEGUROS DE TRANSPORTES



Fuente: Elaboración propia

El tiempo que demoran todas las empresas encuestadas en brindar el servicio de seguro es de 24 horas

8.4 Resultado de la Investigación a Instituciones Bancarias.

De un listado de 10 instituciones bancarias en santa Cruz se realizo un cuestionario para recolectar información a 8 de ellas puesto que 2 de las mismas no colaboraron y brindaron información para la investigación.

Cuadro N° 11
Lista de Bancos

BANCOS
Banco Bisa
Banco de Crédito
Banco de la Nación Argentina
Banco Económico
Banco Ganadero

Banco Mercantil
Banco Nacional de Bolivia
Banco Santa Cruz
Banco Sol
Banco Unión

Fuente: Elaboración propia

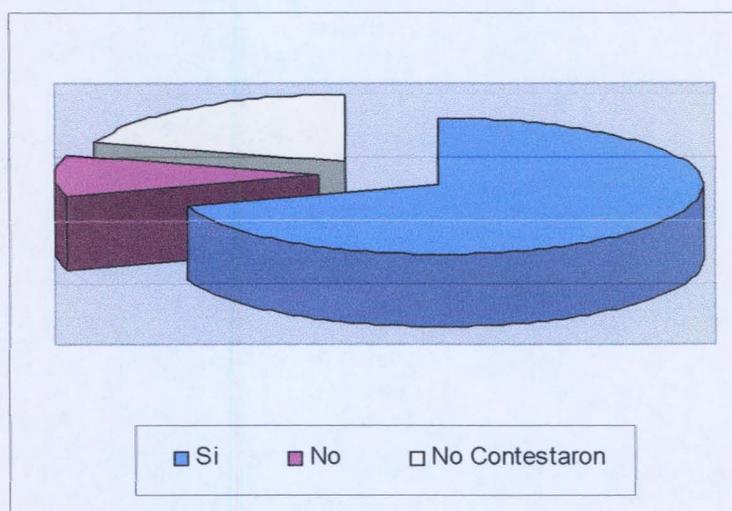
1.- ¿Su institución cuenta con un departamento especializado en Comercio Exterior?

Cuadro N° 12
Bancos que cuentan con un departamento de Comercio Exterior

OPCIONES	BANCOS	%
Si	7	70
No	1	10
No Contestaron	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 14



De las 10 instituciones entrevistadas, 7 cuentan con una oficina especializada en Comercio Exterior (70%), siendo un solo banco que no

cuenta con dicha oficina (10%) y 2 bancos no respondieron a la entrevista.

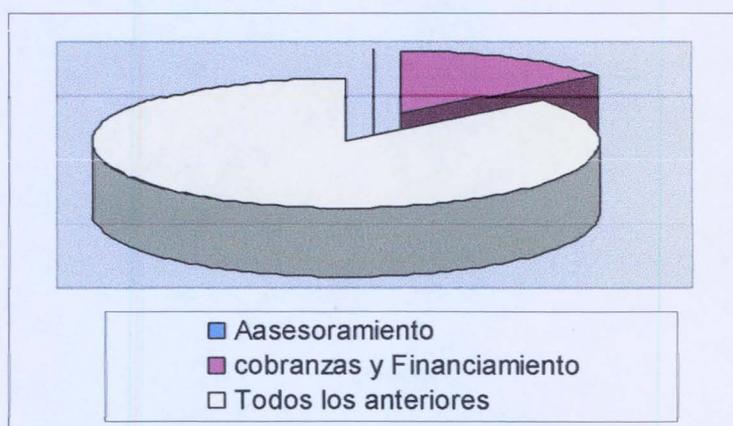
2.- ¿Qué servicio presta su institución para las exportaciones?

Cuadro N° 13
Servicios de los Bancos a las exportaciones

OPCIONES	BANCOS	%
Asesoramiento en servicios y tramites	0	0
Diferentes cobranzas y financiamiento	1	10
Todos los anteriores	6	90
TOTAL	7	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 15



Fuente: Elaboración propia

De los Bancos encuestados 6 de ellos cuenta con personal que brinda todos los servicios detallados anteriormente (90%), mientras que solo un Banco brinda el servicio de cobranza y financiamiento (10%).

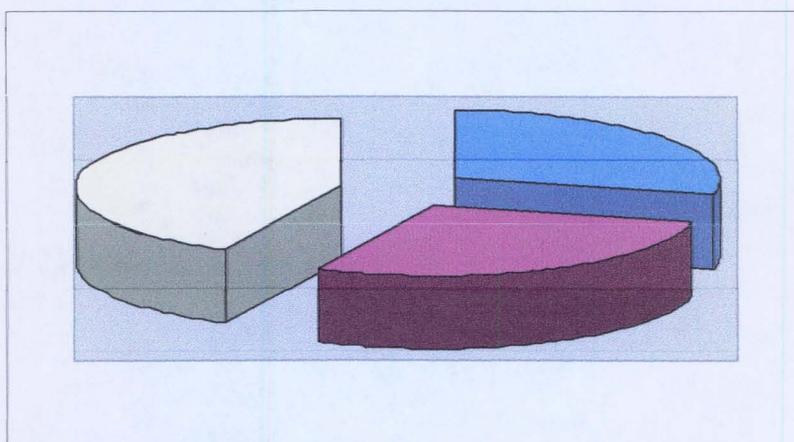
3.- ¿Qué criterios utiliza el Banco para calcular el cobro de sus honorarios y comisiones?

Cuadro N° 14
Criterios de los Bancos para el cobro de sus servicios

	OPCIONES	BANCOS	%
A	Tarifario de Comisiones	2	29
B	Tasas fijas y variables según servicios	2	29
C	Tarifario de comisiones, tasas fijas y variables	2	42
	TOTAL	7	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 16



Fuente: Elaboración propia

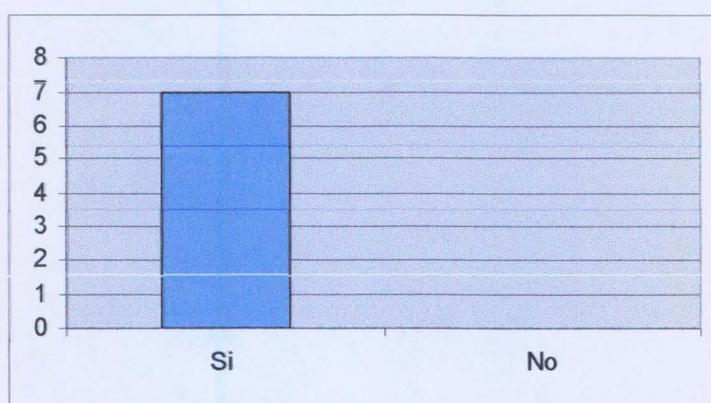
Los criterios que usan los Bancos para el cobro de honorarios son variados, 2 de ellos tienen tarifario de comisiones que están basados de acuerdo a la competencia, costos operativos, costos financieros, porcentajes y cierre de créditos documentarios; mientras que 2 Bancos

tiene tarifas fijas y variables de acuerdo al servicio que prestan y los 3 Bancos restante utilizan ambos criterios.

4.- ¿Cuenta con planes de financiamiento para apoyar las exportaciones?

Gráfico N° 17

BANCOS QUE CUENTAN CON FINANCIAMIENTO PARA LAS EXPORTACIONES



Fuente: Elaboración propia

Se puede establecer que todos los Bancos cuentan con planes de financiamiento para apoyar las exportaciones, siempre que el cliente cumpla con los requisitos que establece el Banco.

5.- ¿Qué garantía ofrece el Banco sobre sus servicios?

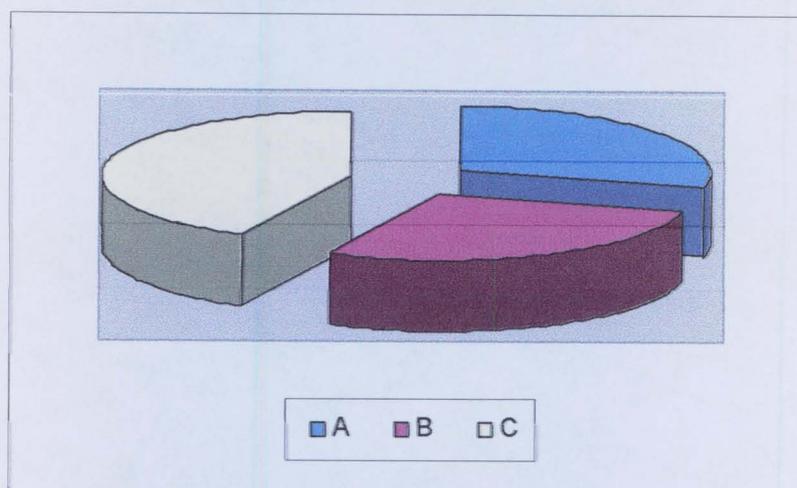
Cuadro N° 15

Garantía que ofrecen los Bancos sobre sus servicios

	OPCIONES	BANCOS	%
A	Solidez del Banco	2	29
B	Agilidad y eficiencia en trámites y servicios	2	29
C	experiencia en comercio Exterior	3	42
	TOTAL	7	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 18



Fuente: Elaboración propia

De todos los Bancos encuestados, 2 ofrecen solidez de la institución, mientras que los otros 2 brindan agilidad y eficiencia en trámites y servicios y 3 experiencias en Comercio Exterior.

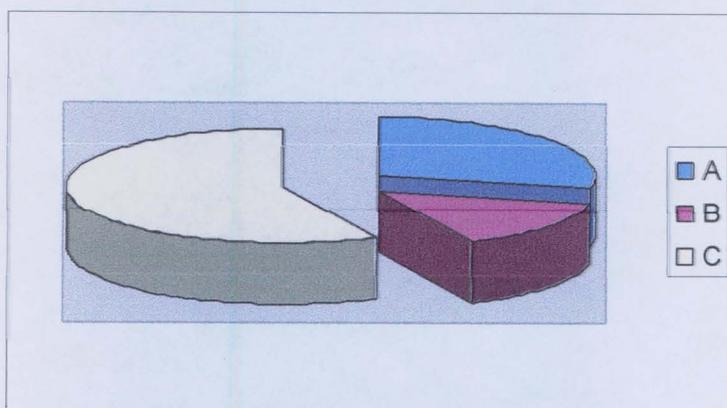
6.- ¿Qué tiempo demora el trámite de exportación?

Cuadro N° 16
Tiempo que lleva la apertura de una carta de crédito

	OPCIONES	BANCOS	%
A	De dos a tres días aproximadamente	2	29
B	De tres a cinco días laborales	1	14
C	Depende de la carta de crédito y la operación que se realice	4	59
	TOTAL	7	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 19



Fuente: Elaboración propia

Dos de los Bancos consideran que se demora de dos a tres días, mientras que un Banco considera que se demora tres o cinco días laborables y 4 Bancos que dependen de la carta de crédito y la operación que se esté realizando.

8.5 Resultado de la investigación a despachantes de aduana.

De un listado de 12 instituciones Despachantes de Aduana en Santa Cruz se realizó un cuestionario para recolectar información a continuación detallamos las instituciones mencionadas.

Cuadro N° 17
Lista de Despachantes de Aduana

NOMBRE
Mercurio S.R.L.
Bolívar S.R.L.
Claudio Llanos
Cominter S.R.L.
Cruceña Ltda.
Gamarra
Mundial
Oliveira y CIA. Ltda.

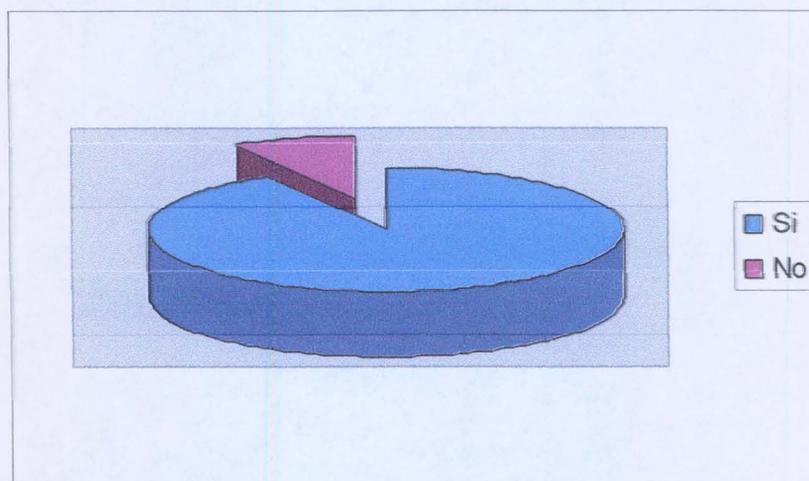
Roda
Surutu
Tavera
W.L. Obando

Fuente: Elaboración propia

1.- ¿Su empresa realiza el servicio de Trámites para la exportación?

Gráfico N° 20

**DESPACHANTES DE ADUANA QUE REALIZAN TRÁMITES
PARA EXPORTACIÓN**



Fuente: Elaboración propia

Entre los entrevistados, 11 Despachantes de Aduana si realizan tramites de exportación; mientras que solo una empresa no realiza trámites de exportación.

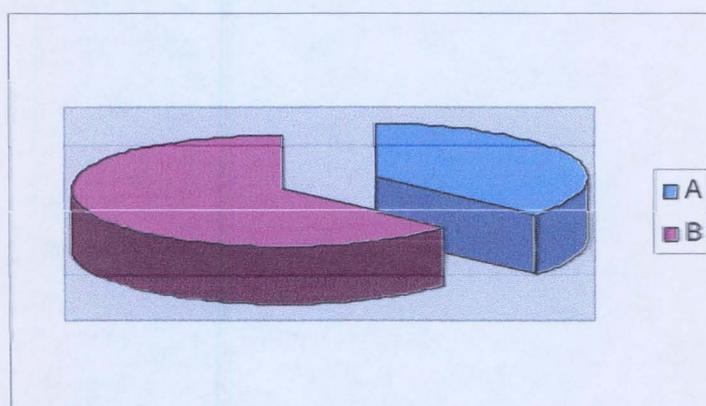
2.- ¿Qué criterios utilizan para calcular el cobro de sus honorarios y comisiones?

Cuadro N° 18
Criterios que utilizan los Despachantes de Aduana

	OPCIONES	CANTIDAD	%
A	Escala de comisiones de la Cámara Nacional de Despachantes de Aduana	4	36
B	Depende de la negociación	7	64
	TOTAL	11	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 21



Fuente: Elaboración propia

Cuatro de las empresas encuestadas calculan sus comisiones basándose en un escala de comisiones sobre el valor de la mercadería, establecida por la Cámara Nacional de Despachantes de Aduana (36%) y las siete restantes negocian con cliente dependiendo la frecuencia que esté tenga (64%).

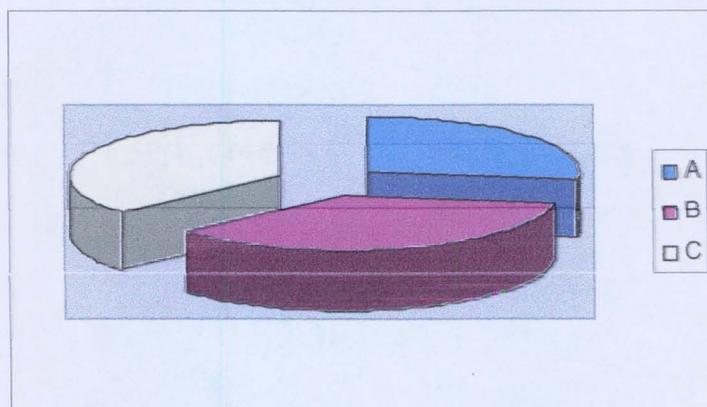
3.- ¿Qué garantía ofrece su empresa sobre los servicios que presta?

Cuadro N° 19
Despachantes de Aduana: Garantía sobre sus servicios

	OPCIONES	CANTIDAD	%
A	Estar legalmente establecida y afiliada a la Cámara de Despachantes de Aduana	3	28
B	Antigüedad y Experiencia	4	36
C	Rapidez y solvencia	4	36
	TOTAL	11	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 22



Fuente: Elaboración propia

Tres de las empresas ofrecen como garantía a sus servicios el estar legalmente constituida y se miembro de la Cámara de Despachantes de Aduana (28%); cuatro empresas por su antigüedad y experiencia (36%) y cuatro empresas por su rapidez y solvencia (36%).

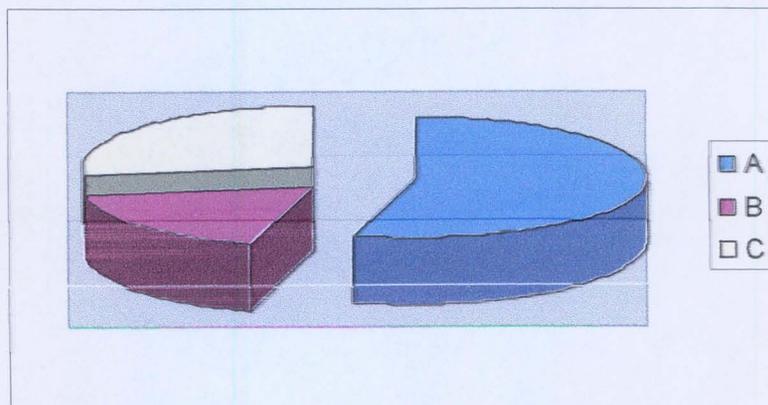
4.- ¿Qué servicios adicionales prestan en la actualidad?

Cuadro N° 20
Despachantes de Aduana: Servicios adicionales

	OPCIONES	CANTIDAD	%
A	Asesoramiento sobre servicios de transporte	6	55
B	Seguimiento de carga hasta frontera	2	18
C	Ninguno	3	27
	TOTAL	11	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 23



Fuente: Elaboración propia

Seis empresas dan asesoramiento sobre los servicios de transporte (55%), dos empresas realizan un seguimiento de la carga hasta la frontera (18%) y tres empresas No realizan ningún servicio adicional (27%).

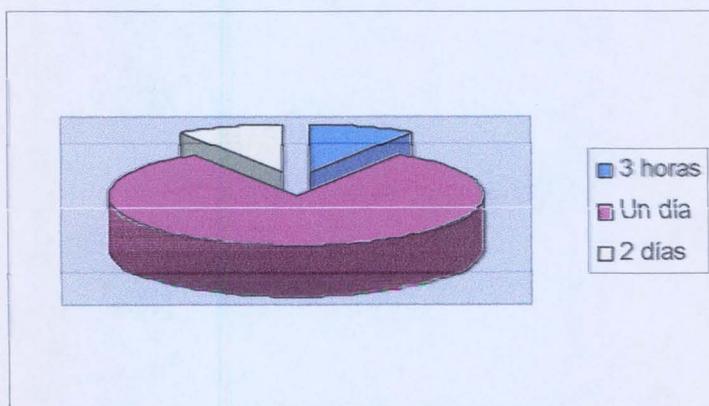
5.- ¿Qué tiempo demora el trámite de exportación?

Cuadro N° 21
Agentes Despachantes de Aduana: Tiempo que demoran en un trámite de exportación

TIEMPO	CANTIDAD	%
3 horas	1	9
Un día	9	82
2 días	1	9
TOTAL	11	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 24



Fuente: Elaboración propia

De todas las empresas encuestadas nueve de ellas demoran un día en promedio para realizar los trámites de exportación (82%), una los realiza en 3 hora (9%) y la ultima empresa lo hace en dos días (9%).

8.6 Resultado de la investigación de empresas de transporte carretero internacional de Santa Cruz

De acuerdo a una lista que se obtuvo de la Cámara de Transporte del Oriente, se aplicó un cuestionario a las empresas de

transporte afiliadas a dicha institución., que es la que registra y mantiene datos de sus afiliados.

La Cámara de Transporte del Oriente tiene afiliados a 81 empresas, de las cuales once no prestaron colaboración ni información. A siete empresas más no se las pudo localizar ni por teléfono ni en la dirección que tenían registrada en la Cámara de Transporte del Oriente. Con ocho empresas se tuvo el problema de que la persona que podía brindarnos la información estaba de viaje. Seis empresas habían cerrado sus puertas por que ya no prestaban el servicio de transporte.

Por esto fue que el cuestionario solo fue aplicado a 49 empresas, que brindaron información de sus servicios. De estas empresas se tuvo que descartar a siete porque las mismas ya no prestaban el servicio de transporte carretero internacional ya que se encontraban trabajando dentro del transporte carretero local. De esta manera se tiene información de un total de 42 empresas de la ciudad de Santa Cruz.

Cuadro N° 22
CANTIDA DE CAMIONES PROPIOS Y ALQUILADOS

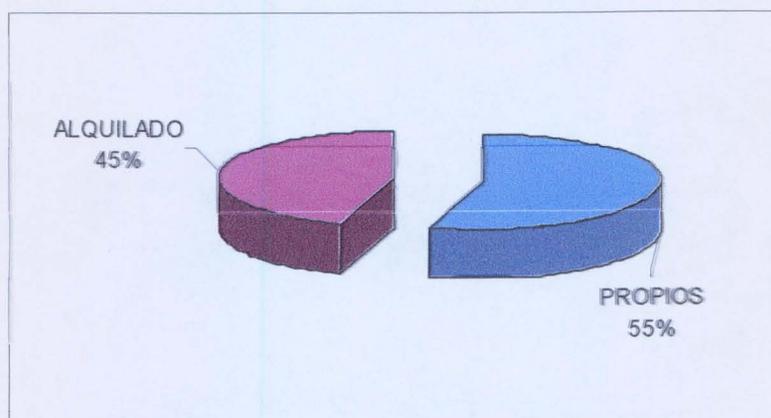
EMPRESA	PROPIOS	ALQUILADOS	TOTAL
T.E.M.	1	0	1
Génesis	3	5	8
Trans – Árbol	8	4	12
Trans - Sanguino	10	0	10
Trans – Mel	14	0	14
Trans – Cañoto	11	0	11
Trans – Farra	10	0	10
Trans - Industriales	12	0	12
Trans - Salvatierra	16	0	16
Trans – Tramo	12	0	12

Cuadro Nº 22.1

EMPRESA	PROPIOS	ALQUILADOS	TOTAL
Transporte san Pablo	3	6	9
Trans – Tauro	1	2	3
10 de Febrero Ltda. - Trópico	0	50	50
Trans - Bioceanis Service	12	0	12
Jacmar - Copacabana	10	0	10
Sud – América	3	7	10
San Bernardo	14	0	14
Trans - Pepe S.R.L.	11	29	40
Int – Yura	8	42	50
Trans – Majo	4	6	10
Trans – Herlam S.R.L.	13	0	13
Trans - Rodano	6	0	6
Autotrack	11	45	56
Trans J-L	0	10	10
Trans – Yotaú	10	0	10
Cutrani S.R.L.	21	0	21
Trans - Maritima S.R.L.	15	15	30
General Cargo Ltda.	10	0	10
Guarani	6	0	6
Imbolpack S.R.L.	42	0	42
Trans - San Juan S.R.L.	15	0	15
Guzmán Vargas Wilfredo	1	4	5
Pionero	18	0	18
Trans - Molina	5	15	20
Trans - Cooperativa El Carretón	55	0	55
Trans – Líder	10	10	20
Amarex Cargo	15	0	15
Cooperativa German Bush	0	150	150
Trans – Martin	3	0	3
Boltrans S.R.L.	6	0	6
Coop. Santa Cruz de La Sierra Ltda.	50	0	50
Empresa de Transporte G. López	15	0	15
TOTAL	490	400	890

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 25



Fuente: Elaboración propia

De esta cantidad de camiones se tiene que 490 camiones (55%), pertenecen a las empresas; o sea, que son propios. Mientras que 400 camiones (45%) son alquilados a terceras personas.

A) Dimensiones de los camiones

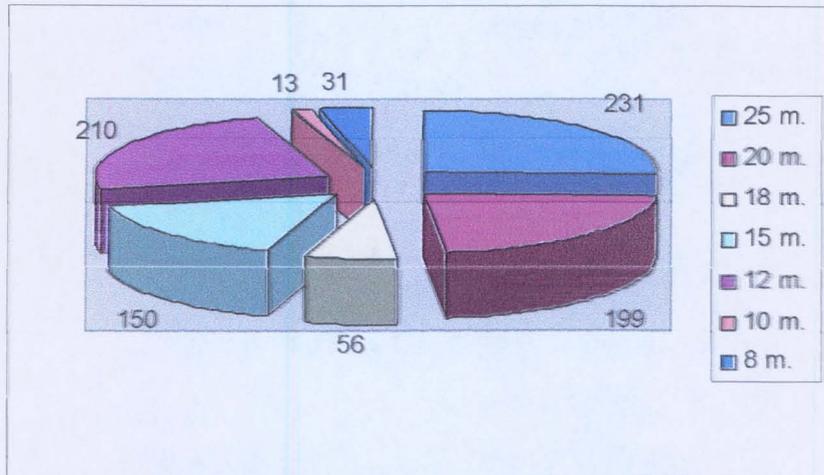
Las dimensiones de los camiones que se muestran en el cuadro son las siguientes, donde se tiene que el mayor porcentaje de camiones con un 26% son de 25 m. de largo, un 24% son los de 12 m. y con un 22% están los de 20 m.

Cuadro N° 23
DIMENSIONES DE LOS CAMIONES

EMPRESA	NRO DE CAMIONES	PORCENTAJE
25 m. de largo	231	26,0
20 m. de largo	199	22,4
18 m. de largo	56	6,3
15 m. de largo	150	16,9
12 m. de largo	210	23,6
10 m. de largo	13	1,5
8 m. de largo	31	3,5
TOTAL	890	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 26



Fuente: Elaboración propia

B) Tipos de carga aptos para transportar.

La mayoría de las empresas están aptos para transportar carga ya sea esta unitarizada, suelta o sólida que es la más común que se presenta para ser transportada. Las empresas que prestan servicios a la carga unitarizada, suelta o sólida son en total 35 de las 42 empresas encuestadas.

Cuadro N° 24
empresas que transportan diferentes tipos de carga

TIPOS DE CARGA	EMPRESAS	PORCENTAJE
Líquida	2	4,76
Suelta / sólida	10	23,81
Unitarizada	3	7,14
Unitarizada / suelta / sólida	25	59,52
Unitarizada / suelta / sólida / líquida	2	4,76
Unitarizada / suelta / sólida / líquida / refrigerada	0	0,00
TOTAL	42	100

Fuente: Elaboración propia

ENRT
apto para
transportar
carga

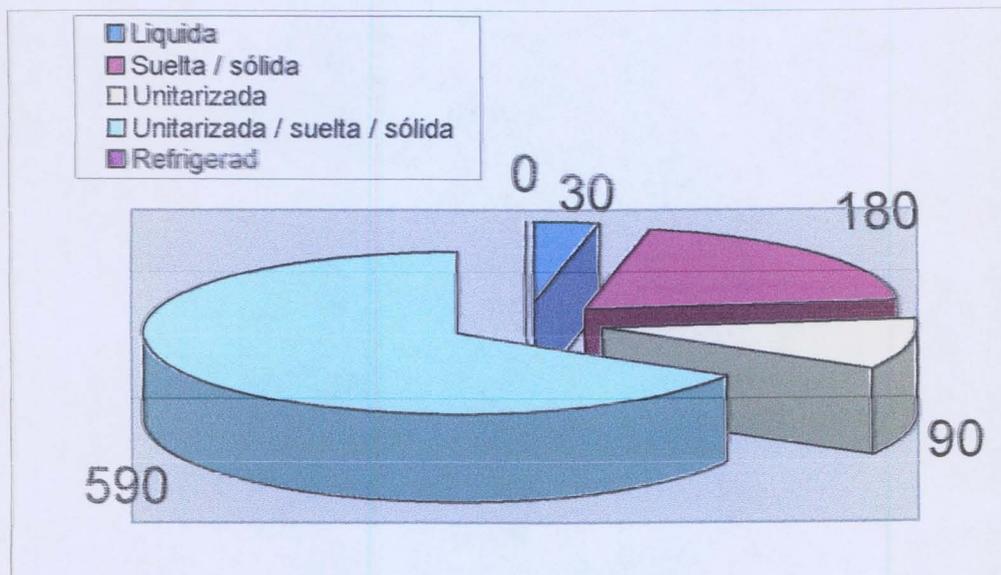
Realizando una relación de la cantidad de camiones aptos para transportar carga en sus diferentes tipo se tiene que un 66% de las 42 empresas tienen cerca de 590 camiones aptos para transportar carga unitarizada suelta y sólida.

Cuadro N° 25
CANTIDAD DE CAMIONES POR TIPO DE CARGA

TIPOS DE CARGA	EMPRESAS	PORCENTAJE
Líquida	30	3,0
Suelta / sólida	180	20,0
Unitarizada	90	11,0
Unitarizada / suelta / sólida	590	66,0
Refrigerad	0	0,0
TOTAL	890	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 27



C) Naturaleza de la carga.

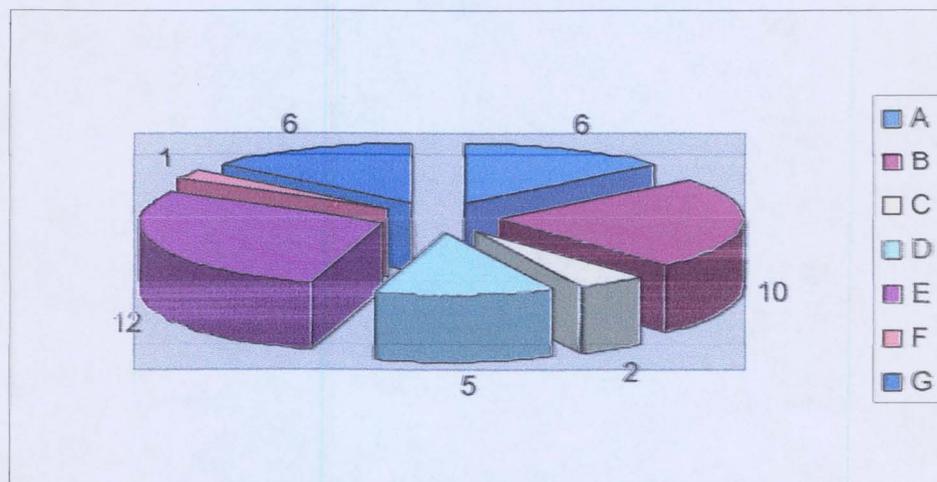
Doce empresas están aptas para transportar carga: perecedera, frágil y peligrosa (28,57%) y carga frágil 10 de ellas (23,81%). Esto según lo solicite el cliente, teniendo los cuidados necesarios dependiendo de los tipos de mercadería a transportar.

Cuadro N° 26
EMPRESAS QUE PRESTAN SERVICIO SEGÚN LA
NATURALEZA DE LA CARGA

	NATURALEZA DE LA CARGA	EMPRESAS	%
A	Perecedera	6	14,29
B	Frágil	10	23,81
C	Peligrosa	2	4,76
D	Perecedera y Frágil	5	11,90
E	perecedera, frágil y peligrosa	12	28,57
F	Perecedera y peligrosa	1	2,38
G	Frágil y peligrosa	6	14,29
	TOTAL	42	100

Fuente: *Elaboración propia*

Gráfico N° 28



Fuente: *Elaboración propia*

D) Capacidad de carga de los camiones.

De los 890 camiones se tiene que 488 de ellos un 54,84% tienen una capacidad de carga de 21 a 25 toneladas, 162 camiones de 16 a 20 toneladas y 152 camiones de 26 a 30 toneladas que representa un 90,12% total.

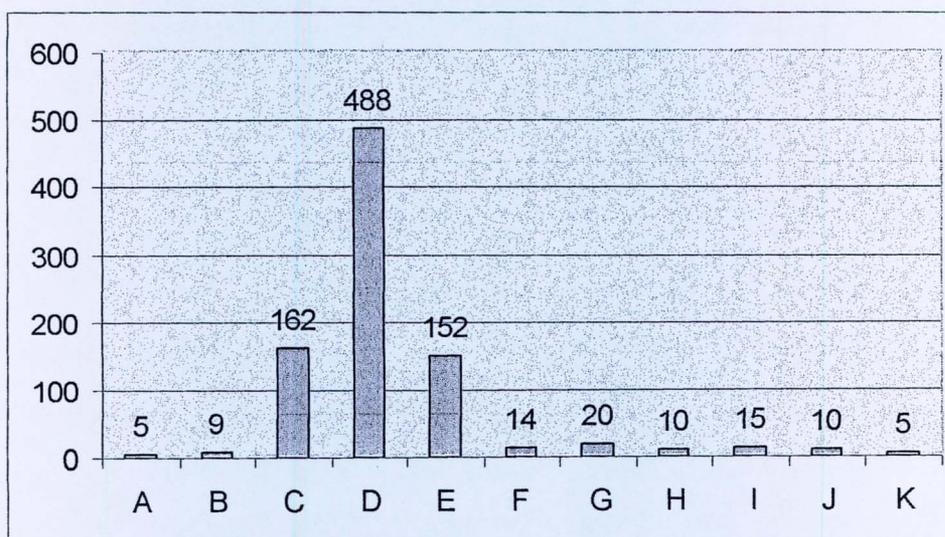
*no fue de relación
con el largo de camión*

Cuadro N° 27
CAPACIDAD DE CARGA DE LOS CAMIONES

	CAPACIDAD DE CARGA	CAMIONES	%
A	1 - 9 TN.	5	0,56
B	10 - 15 TN.	9	1,01
C	16 - 20 TN.	162	18,20
D	21 - 25 TN.	488	54,83
E	26 - 30 TN.	152	17,08
F	31 - 35 TN.	14	1,57
G	36 - 40 TN.	20	2,25
H	41 - 50 TN.	10	1,12
I	1 - 10.000 lt.	15	1,69
J	10.001 - 20.000 lt.	10	1,12
K	20.001 - 30.000 lt.	5	0,56
	TOTAL	890	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 29



Fuente: Elaboración propia

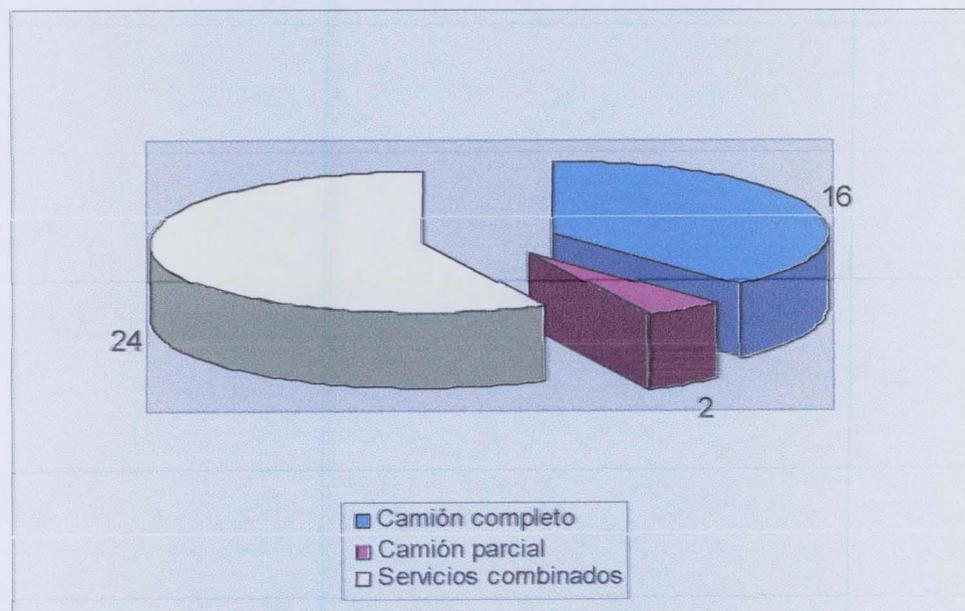
E) Servicios que prestan las empresas de transporte carretero.

Cuadro N° 28
TIPOS DE SERVICIO DE LAS EMPRESAS DE
TRANSPORTE CARRETERO

TIPO DE SERVICIO	CAMIONES	%
Camión completo	16	38,10
Camión parcial	2	4,76
Servicios combinados	24	57,14
TOTAL	42	100

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 30



Fuente: Elaboración propia

Entre los servicios que prestan las empresas de transporte, están los de camión completo y parcial. Del total de las empresas se tiene que 24 prestan a sus clientes los dos tipos de transporte o sea un 57%, mientras que un 38% solamente presta servicio de camión completo.

F) Diferentes rutas internacionales en las que prestan servicios las empresas de transporte carretero.

De todas las empresas se obtuvo que estas prestan servicios en trece rutas a los exportadores. Siendo las más frecuentes las rutas hasta el Puerto de Arica (Chile) que son 29 empresas o sea el 29,6%, 14 cubren el transporte a Asunción (Paraguay) el 14,3% y el 12,2% o sea 125 empresas hasta el Puerto Ilo (Perú).

Cuadro N° 29
RUTAS DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE CARRETERO

	RUTAS	CAMIONES	%
A	Santa Cruz - Arica	29	29,59
B	Santa Cruz - Arica - Santiago	2	2,04
C	Santa Cruz - Asunción	14	14,29
D	Santa Cruz - Arica - Iquique	3	3,06
E	Santa Cruz - Rosario	6	6,12
F	Santa Cruz - Corumba - San Pablo	11	11,22
G	Santa Cruz - Ilo - Lima	12	12,24
H	Santa Cruz - Arica - Arequipa	1	1,02
I	Santa Cruz - Buenos Aires	8	8,16
J	Santa Cruz - Montevideo	5	5,10
K	Santa Cruz - Desaguadero - Arequipa - Lima	3	3,06
L	Santa Cruz - Ilo	3	3,06
M	Santa Cruz - Santos	1	1,02
	TOTAL	98	100

Fuente: Elaboración propia

- Las dos empresas están en condiciones de dar un buen servicio de embalaje, perecedero, frágil, peligroso y de dimensiones y pesos muy especiales.
- Ambas empresas brindan servicios de embalaje tanto para carga suelta como unitarizada.
- La unitarización de la carga generalmente la realizan en contenedores o palets que ellos mismos acondicionan.
- Las dos empresas también brindan el servicio de marcado a la mercadería tomando muy en cuenta los símbolos pictóricos ISO comúnmente aceptados en el Comercio Internacional.

8.7.1.2 Empresas de seguros.

- De las doce empresas de seguros encuestados se pudo conocer que once de ellas o sea un 92%, brindan servicios de seguro de Transporte Internacional de Carga, siendo solo una el 8%, especializada en otro tipo de seguros.
- Todas las empresas en un 100% brindan los mismos tipos de seguros a sus clientes, como son: de libre avería particular, cobertura todo riesgo y pólizas flotantes de transporte.
- Los requisitos que deben cumplir los exportadores para poder contar con un seguro de carga son: realizar la cancelación de la prima, en un 82% de las empresas de seguros, mientras que el 18% la presentación de los documentos de carga más la cancelación de la prima.
- Las empresas aseguradoras para el cobro de sus comisiones toman en cuenta diferentes factores: tipo de producto y valor de la mercadería, medios de transporte y rutas de la carga de acuerdo a las tasas del mercado, tan solo el 45% se basan en el tipo y valor

de la mercadería, el 10% en las tasas de mercado y los 45% restantes en todos los factores mencionados anteriormente.

- Las garantías que ofrecen las aseguradoras a sus clientes son variadas, el 18% da como garantía el cumplimiento de la póliza de transporte, el 36% seriedad y cumplimiento en el pago de siniestros; pero la mayoría el (45%) dan como garantía todo lo mencionado anteriormente. Además que un 100% de las empresas tarda 24 horas en realizar los tramites.

8.7.1.3 Instituciones Bancarias.

- De todas las instituciones bancarias encuestadas, 7 de ellas cuentan con departamentos de Comercio Exterior, brindando la mayor cantidad de servicios posibles. es decir: efectuando cobranzas, pagos, giros, transferencias, aperturas de carta de crédito.
- Todos los bancos encuestados para realizar el cobro de sus honorarios y comisiones el 29% lo hacen a través de tasas fijas y variables, el 29% lo realiza mediante un tarifario fijo de comisiones el cual elaboran basándose en la competencia y todos los costos operativos y financieros. El restante 42% utilizan ambos criterios ya mencionados. Cabe hacer notar que todos los bancos otorgan financiamiento por apoyar a sus clientes siempre y cuando estos cumplan con los requisitos que les exigen.
- Los bancos ofrecen seguridad y garantía en todos los trámites que ellos realizan, brindando su experiencia y eficiencia. El 57% consideran que el tiempo para aperturar una carta de crédito es variable y depende mucho del tipo de documento y operación que se realice; el 29% consideran un tiempo de dos a tres días y uno de ellos considera un tiempo aproximado de tres a cinco días.

8.7.1.4 Despachantes de Aduana.

- De todos los agentes despachantes encuestados un 92% si realizan tramites de exportación y tan solo el 8% no lo realiza porque se especializa solo en tramites de importación.
- Para el cobro de sus comisiones siete de ellos, un 64 % admiten que lo hacen mediante un mutuo acuerdo llegando a fijar un mutuo acuerdo con su cliente y solo el 36% se rige por la escala de comisiones de la Cámara de Despachantes de Aduanas.
- Entre las garantías que ofrecen a sus clientes por su trabajo el 36% brinda su antigüedad y experiencia mientras que el 28 % por su rapidez y solvencia, presentan como garantía el estar legalmente constituidas y afiliadas a la Cámara de Despachantes de Aduanas.
- Entre los servicios adicionales que prestan; un 55% de las empresas brindan asesoramiento sobre transporte, es decir recomiendan a sus clientes empresas responsables y eficientes en cuanto a transporte de carga; el 17% no prestan ningún servicio adicional y el 18% tan solo hacen un seguimiento de la carga hasta el transporte.

8.7.1.5 Empresas de transporte carretero.

- Cuentan con 890 camiones para el transporte de Carga Internacional de los cuales el 55% son propios de la empresa y el 45% son alquilados por las empresas de transporte a terceras personas.

- Las dimensiones más comunes de los camiones esta entre los 25 m y 20 m de largo. con un 48 %, mientras que el 24% con camiones de 10 m. y 12 m. de largo.
- La mayoría de las empresas están aptas para transportar carga unitarizadas, suelta o sólida que es la mas común que se presenta para ser transportada; de los cuales existe un 66% disponible en las 42 empresas o sea 590 camiones. Cabe hacer notar que no se encontró ninguna empresa que tenga camiones para trasportar carga refrigerada.
- Los camiones en su gran mayoría cuentan con una capacidad de carga entre 21 y 25 toneladas con 488 camiones un 58.83% y entre 16 y 20 toneladas con 162 camiones un 18.20%.
- En cuanto al tipo de servicio que ofrecen las empresas de transporte carretero, tenemos que 24 de ellas ofrecen servicio combinado de transporte, es decir, servicio de camión completo o parcial un 57.14%
- De todas las empresas se obtuvo, que las mismas incurren con sus servicios a 13 diferentes rutas internacionales, siendo las mas frecuentes las rutas hasta el Puerto de Arica (Chile) que son 29 empresas con un 29.6%; otro 14% cubre rutas de trasporte hasta Asunción (Paraguay) Y 12 empresas cubren las rutas hasta el Perú, llegando a Lima y hasta los puertos del Pacífico.
- Los parámetros que toman los transportistas para fijar sus fletes son variados, la mayoría toma muy en cuenta el peso, volumen y distancia de la carga a ser transportada con un 54.76% del total de las empresas.
- Se pudo conocer y observar a través de la realización de los cuestionarios que muchas de las empresas de transporte son informales en sus servicios; es decir, hay muchas empresas

pequeñas que son administradas familiarmente y el mismo gerente es el camionero que transporta la carga.

IX. PROPUESTA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

9.1 INTRODUCCIÓN.

En este capítulo estudiaremos las diferentes alternativas o cadenas de Distribución Física Internacional de las puertas de madera desde el lugar de origen en la fábrica del exportador hasta su destino en la ciudad de Buenos Aires – Argentina, ofreciendo una cotización INCOTERMS 1990 DDP (Delivery Duty Paid) en fábrica del importador.

Las diferentes alternativas se analizarán de acuerdo a la metodología de la CCI/UNCTAD, la cual considera los siguientes aspectos:

- a) Las condiciones geográficas y el clima al cual se expone el producto que se está transportando.
- b) Los costos directos e indirectos para un análisis de todos los gastos en los que incurre el exportador, tomando en cuenta los costos que tendrá que derogar en forma inmediata y aquellos gastos que usualmente se desembolsan con posterioridad a la operación.
- c) La división de la Distribución Física Internacional en los rubros de costos en origen, costos durante el transporte internacional y costos en destino posibilitando un análisis más esquematizado.
- d) La secuencia y duración de cada una de las operaciones para hacer posible un análisis de la sucesión de tareas que se deben

realizar con el fin de lograr una coordinación del dinero, las personas, la carga y los documentos involucrados en la operación.

- e) La calidad de los servicios haciendo énfasis en procurar determinar si el servicio de los distintos operadores que intervienen en la Distribución Física Internacional están en condiciones de calidad total.

9.2 CONSIDERACIONES GENERALES PARA LA EXPORTACIÓN DE PUERTAS DE MADERA (TRANSPORTE Y ALMACENAJE).

Considerando que las puertas de madera están clasificadas como productos no perecibles se tomara en cuenta los estándares de calidad internacional para su exportación, lo cual garantizará la calidad y conservación en el tiempo, del buen estado de los mismos frente a diversas inclemencias de la naturaleza climática, técnica y económica.

Se indicará la duración de las operaciones de cadena en cadena, desde el punto de origen hasta los puntos de embarque, el tránsito internacional y la recepción final en Buenos Aires.

9.2.1 Cadenas alternativas para la exportación de puertas de madera al mercado Argentino.

➤ **Cadena N° 1: Transporte Carretero.**

Santa Cruz – Pocitos

Pocitos – Buenos Aires

➤ **Cadena N° 2: Transporte Férreo.**

Santa Cruz – Pocitos

Pocitos – Buenos Aires

➤ **Cadena N° 3: Transporte Bimodal.**

Santa Cruz – Pocitos (Férreo)

Pocitos – Buenos Aires (Carretero)

9.2.2 Identificación del producto.

- a) Nombre del producto: Puertas de madera
- b) Código Arancelario: 44182000
- c) Exportación / Importación: Exportación
- d) Valor Agregado: Producto manufacturado

9.2.3 Características de la carga.

- a) Naturaleza de la carga: No perecible
- b) Tipo de carga: Unitarizada
- c) Peso Neto: 35 Kg. Cada puerta
- Peso Bruto. 1750 Kg. (cada palet de puertas sin moldura) *1750 -*
- 1050 Kg. (cada palet de puertas con moldura) *1050 -*
- d) Embalaje: Puertas envueltas individualmente en plástico común colocada en palets que a su vez están forrados con plástico termocontraído, esquineros de cartón y flejes metálicos.
- e) Unitarización: Paleta de base única y camión tipo trailer de 40 pies.
- f) Numero de unidades de carga: Un camión – trailer de 40 pies para la cadena N° 1 y un contenedor de 40 pies para la cadena N° 2 y la N° 3.

9.2.4 Condiciones de venta.

a) Precio en Fabrica EXW – Santa Cruz Unitario

US\$. 50 (puertas sin molduras)

US\$. 55 (puertas con molduras)

b) Cantidad Total Exportada

En un camión trailer

6 palets con 50 puertas c/u = 300 puertas sin molduras

9 palets con 30 puertas c/u = 270 puertas con molduras

Total = 570 puertas

En un contenedor

4 palets con 50 puertas c/u = 200 puertas sin molduras

6 palets con 30 puertas c/u = 180 puertas con molduras

Total = 380 puertas

c) Precio EXW – Santa Cruz Total

En un camión trailer

US\$. 50 x 300 puertas sin molduras = US\$. 15.000

US\$. 55 x 270 puertas con molduras = US\$. 14.850

Total = US\$. 29.850

En un contenedor

US\$. 50 x 200 puertas sin molduras = US\$. 10.000

US\$. 55 x 1800 puertas con molduras = US\$. 9.900

Total = US\$. 19.900

d) Cotización INCOTERM de venta: CIF Buenos Aires

- e) Forma de pago: A la vista
- f) Medio de pago: Carta de crédito Irrevocable a la Vista.

9.2.5 Especificaciones de Embarque.

- a) País exportador: Bolivia
- b) Lugar de producción: Departamento de Santa Cruz
- c) Lugares de ruptura de carga e interfaces: Considerando que en la cadena N° 3 se presentan dos modos de transporte, se toma a Pocitos como lugar donde se realiza el cambio de transporte.
- d) Lugar de embarque: Deposito del exportador en Santa Cruz
- e) Lugar de desembarque internacional: Deposito del importador
- f) Lugar de entrega: Ciudad de Buenos Aires.
- g) País importador: Republica de Argentina
- h) Duración del proceso de embarque: Un tiempo aproximado de 5 horas para cargar palets en un camión trailer y un tiempo de aproximadamente 7 horas para cargar 10 palets en el contenedor.
- i) Características del transporte (acondicionamiento de carga): En el caso de utilizar un camión – trailer, este se cubre con una carpa atada con sogas. Para las cadenas 2 y 3 en las cuales el medio del transporte es un contenedor, no se le hace ningún tipo de acondicionamiento especial.

9.3 ANÁLISIS Y DEFINICIÓN DE LOS COSTOS DE CADA UNA DE LAS CADENAS DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.

9.3.1 Cadena Nº 1: Santa Cruz – Buenos Aires (Carretero)

A. Plan de Estiba

Cuadro Nº 9
DIMENSIONES DE LAS UNIDADES DE CARGA

DIMENSIONES DEL CAMIÓN - TRAILER	DIMENSIONES DEL PALET
Largo: 12,5 m.	Largo: 2,40 m.
Alto: 2,6 m.	Alto: 2,10 m.
ancho: 2,5 m.	ancho: 0,83 m.

Fuente: Elaboración propia

Dimensión del camión largo	12,50	5 palets de largo
Dimensión de palet largo	2,40	
Dimensión del camión alto	2,60	1 palets de alto
Dimensión de palet alto	2,10	
Dimensión del camión ancho	2,50	3 palets de ancho
Dimensión de palet ancho	0,83	

De acuerdo al cálculo del plan de estiba se determina que en un camión – trailer entran 15 paletas de puertas de madera.

9.3.1.1 Costos de Origen

9.3.1.1.1 Costos Directos

A) Embalaje.

Para determinar el costo de embalaje de las puertas de madera se debe tener en cuenta que aquellas que tienen molduras son primero forradas cada una con un plástico para luego ser colocadas sobre la base de los palets. Después se forra todo el palet completo con plástico termo contraído o con un plástico común, se le colocan esquineros de cartón corrugado o de cartón prensado con cinta adhesiva y por último se coloca flejes metálicos.

Las puertas con molduras están separadas entre sí por trozos de madera que sobran de la elaboración de algún producto de madera y que sirve de mucho ya que evita que las molduras se estropeen.

Se necesitan solamente 2 trabajadores para embalar las puertas de madera ya sean puertas con molduras o sin molduras, demorándose aproximadamente 4 días en realizar el embalaje para 15 palets.

El siguiente cuadro muestra los costos que implican embalar 270 puertas con molduras; es decir, 9 palets que contienen 30 puertas con molduras cada uno.

Cuadro N° 10
COTIZACIÓN DE EMBALAJE PARA PUERTAS CON MOLDURA

	CANTIDAD UNITARIA	CANTIDAD TOTAL	COSTO UNITARIO US\$.	COSTO TOTAL US\$.
Plástico (m.)	1,67 m.	450,90 m.	0,06	27,05
Mano de Obra	2 obreros			40,04
Total				67,09

Fuente: Elaboración propia

Cálculo del costo del plástico.

1 rollo de plástico (500 m.) = US\$. 30

1m. de plástico = US\$. 0,06 \longrightarrow US\$. 30 / 500 m.

Una puerta con moldura tiene 2.1 m de largo, 0.80 m. de ancho y 0.035 m. de alto; por lo tanto para forrar una puerta con moldura se necesitan aproximadamente 1.67 m. de plástico.

Cálculo del costo de la mano de obra

Para embalar una puerta de madera con molduras se necesitan 2 obreros.

T.C. = 7,91

950 Bs/mes	31,67 Bs. Día x 5 días = Bs. 158,33 x 2 obreros
30 días/mes	= Bs. 316,67 = \$us. 40,04

El siguiente cuadro explica los costos de embalar un palet con 30 puertas con molduras. En total son 9 palets de puertas con molduras.

Cuadro N° 11
COTIZACIÓN DE EMBALAJE PARA PALETS DE PUERTAS CON MOLDURA

	CANTIDAD UNITARIA	COSTO UNITARIO US\$.	COSTO TOTAL US\$.
Plástico termocontraído	348,84 m.	0,08	27,9
Cinta adhesiva	175,8 m.	0,008	1,41
Flejes metálicos	115,47 m.	0,045	5,2
Esquineros	63 m.	1,8	113,4
Base	9 unid.		59,67
Mano de obra	2 personas	1,79	16,11
Total			223.69

Fuente: Elaboración propia

Cálculo del costo del plástico termocontraído.

1 rollo de plástico (500 m.) = US\$. 40

1m. de plástico = US\$. 0,08 → US\$. 40 / 500 m.

Costo de los flejes metálicos.

1 rollo de plástico (1.000 m.) = US\$. 45 T.C.= 7,91

1m. de plástico = US\$. 0,045 → US\$. 45 / 1.000 m

Cálculo del costo de mano de obra.

Tiempo requerido = 2 hrs.

T.C.= 7,91

Personal requerido = 2 obreros

$$\frac{850 \text{ Bs/mes}}{30 \text{ días/mes}} = \frac{28.33 \text{ Bs/día}}{8 \text{ hrs/día}}$$

$$\begin{aligned} &= 3.54 \text{ Bs/hrs} \times 2 \text{ horas de trabajo} \\ &= \text{Bs. } 7,08 \times 2 \text{ obreros} \\ &= \text{Bs. } 14,16 = \text{\$us. } 1,79 \end{aligned}$$

US\$. 1,79 x 9 palets = **US\$. 16.11**

A continuación se muestra los costos del embalaje de 6 palets que contienen 50 puertas de madera sin moldura cada uno.

Cuadro N° 12
COTIZACIÓN DE EMBALAJE PARA PALETS DE PUERTAS SIN MOLDURA

	CANTIDAD UNITARIA	COSTO UNITARIO US\$.	COSTO TOTAL US\$.
Plástico termocontraído	232,56 m.	0,08	18,60
Cinta adhesiva	115,2 m.	0,008	0,92
Flejes metálicos	76,98 m.	0,045	3,46
Esquineros	42 m.	1,8	75,60
Base	6 unid.		39,45
Mano de obra	2 personas	1,79	10,74
Total			148,77

Fuente: Elaboración propia

Costo de la cinta adhesiva.

1 rollo (46 m.) = Bs. 3 Aprox. US\$. 0,38 T.C.= 7,91

1m. = US\$. 0,008 \longrightarrow US\$. 0,38 / 46 m

Este material se utiliza para prender el plástico común a cada palet. Se coloca la cinta adhesiva a lo largo de cada palet, para ello se necesitan aproximadamente 2,50 m.

2,50 m. de alto x 6 palets = 15,00 m.

Costo de los flejes metálicos.

1 rollo de plástico (1.000 m.) = US\$. 45 T.C.= 7,91

1m. de plástico = US\$. 0,045 \longrightarrow US\$. 45 / 1.000 m

Para colocar el fleje metálico a lo largo y alto del palet se necesitan de aproximadamente 21,02 m.

Cálculo del costo de mano de obra.

Tiempo requerido = 1 hrs. T.C.= 7,91

Personal requerido = 2 obreros

$\frac{850 \text{ Bs/mes}}{30 \text{ días/mes}} = \frac{28.33 \text{ Bs/día}}{8 \text{ hrs/día}} = 3,54 \text{ Bs/hrs} \times 2 \text{ horas de trabajo}$
 $= \text{Bs. } 7,08 \times 2 \text{ obreros}$
 $= \text{Bs. } 14,16 = \text{\$us. } 1,79$

US\$. 1,79 x 6 palets = **US\$. 10,74**

EN RESUMEN:

Cuadro N° 13
COSTO TOTAL DE EMBALAJE EN EL PAÍS DE ORIGEN

DETALLE	COSTO TOTAL US\$.
Embalaje de puertas con moldura	290,78
Embalaje de puertas sin moldura	148,77
Total	439,55

Fuente: Elaboración propia

B) Marcado.

El marcado consiste en colocar con cinta adhesiva a cada palet una hoja de papel bond que tenga los siguientes datos:

Proveedor:

Fecha de Fabrica:

Lote:

N° de envío:

Producto:

Código:

Cantidad:

N° de factura :

Cuadro N° 14
COTIZACIÓN DE MARCADO

MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO US\$.	COSTO TOTAL US\$.
Hojas	15	0,25	3,75
Mano de obra	1 pers.	0,54	0,45
Cinta adhesiva	20,85 m.	0,008	0,17
Total			4,37

Fuente: Elaboración propia

Cálculo del costo de mano de obra.

Tiempo requerido = 1 hrs.

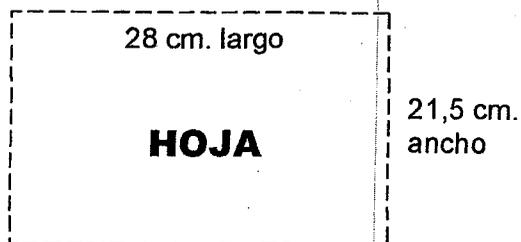
T.C. = 7,91

Personal requerido = 2 obreros

$$\frac{850 \text{ Bs/mes}}{30 \text{ días/mes}} = \frac{28.33 \text{ Bs/día}}{8 \text{ hrs/día}} = 3,54 \text{ Bs/hrs} \times 1 \text{ horas de trabajo} = \text{Bs. } 3.54 = \text{\$us. } 0,45$$

Cálculo del costo de la cinta adhesiva.

Se utilizan aproximadamente 1.39 m. de cinta adhesiva para prender una hoja de papel bond en un palet.



$$0,28 \text{ m.} + 0,10 \text{ m.} + 0,215 \text{ m.} + 0,10 \text{ m.} = 0,697 \text{ m.} \times 2 = 1,39 \text{ cm.}$$

$$1,39 \text{ cm. De cinta adhesiva} \times 15 \text{ hojas} = 20,58 \text{ m.}$$

C) Unitarización.

El tipo de transporte a ser utilizado en la exportación de puertas de madera es un camión – trailer de 40 pies de largo el cual luego de colocar la carga se lo cubre con una carpa que se ata con sogas a las barandas del camión. La cubierta del camión corre por cuenta del transportista ya que es parte del servicio que brindan, sin embargo la empresa exportadora supervisa el trabajo y no deja salir al camión sin que la carpa sea debidamente colocada.

D) Almacenaje.

No se realizará ningún tipo de almacenaje en ninguna parte del país de origen.

E) Manipuleo.

El manipuleo en fábrica para cargar las puertas de madera demora aproximadamente 15 minutos por palet a un camión – trailer, utilizándose 4 empleados para efectuar dicha tarea; es decir, un supervisor, un operador de montacargas y 2 ayudantes.

Cuadro N° 15
COTIZACIÓN DE MANIPULEO

MATERIALES	COSTO MENSUAL (US\$.)	COSTO TOTAL US\$.
1 Supervisor	2.700	341,34
1 Operador de montacargas	1.200	151,71
2 Ayudantes (Bs. 850 c/u)	1.700	214,92
Total		707,96

Fuente: Elaboración propia

$$\frac{707,96 \text{ US\$/mes}}{30 \text{ días/mes}} = 23,60 \text{ \$us/hrs.}$$

$$\frac{23,60 \text{ US\$/mes}}{8 \text{ hrs/mes}} = 2,95 \text{ \$us/día}$$

Cuadro N° 16
COSTO TOTAL DE MANIPULEO EN EL PAÍS DE ORIGEN

TOTAL HORA	COSTO POR HORA	COSTO TOTAL
5	2,95	14,75

Fuente: Elaboración propia

F) Flete Interno.

Se considerará como flete interno desde el momento q en que el camión sale de la fábrica del exportador con la carga de puertas de madera hasta la frontera de nuestro país; es decir, hasta Pocitos boliviano.

Cuadro N° 17
DIMENSIONES DE LAS UNIDADES DE CARGA

TRAMO	LONGITUD Km.	TIPO DE CARRETERA
Santa Cruz - Abapó	141	Pavimento
Abapó - Camiri	153	Tierra
Camiri - Pocitos	277	Pavimento
Total	571	

Fuente: Elaboración propia

Cuadro N° 18
FLETE INTERNACIONAL

TRAMO	LONGITUD Km.	COSTO US\$.
Santa Cruz - Pocitos boliviano	571	552,27
Pocitos argentino - Buenos Aires	1.807	1747,23
Total	2.378	2299,50

Fuente: Elaboración propia

G) Seguro Interno.

El traslado de la carga durante la Distribución Física Internacional supone un cierto número de riesgos de distinto tipo; mecánicos, físicos, climáticos, por manipuleos, hurto, incendio, etc. La carga puede verse afectada también por huelgas, manifestaciones, guerras, etc.

El tipo de póliza a ser utilizada es de Libre Avería Particular y cubre ya sea en territorio nacional como en territorio internacional; es decir, tanto en Santa Cruz - Bolivia como en Buenos Aires - Argentina. Por lo tanto el cálculo del seguro se considera que está dentro de los costos de tránsito internacional que especificamos más adelante.

H) Documentación.

El trámite para obtener los documentos de exportación puede ser realizado por el personal del departamento de Comercio Exterior de la

empresa exportadora o puede utilizar los servicios de una agencia aduanera que efectúe toda la tramitación por el cobro de una comisión que será variable dependiendo el volumen de la exportación. El tiempo para la tramitación de la documentación es de aproximadamente 24 horas,

Cuadro N° 19
COTIZACIÓN DE DOCUMENTACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE
PUERTAS DE MADERA

DOCUMENTOS	COSTO US\$.
Registro Único de Exportación	12,64
Certificado de origen	20
Certificado Fitosanitario	20
Gastos de Despacho	30
Certificado origen forestal	17,70
Certificado de fumigación	80
Total	180,34

Fuente: Elaboración propia

I) Aranceles de Importación a Argentina.

Argentina aplica a la importación de puertas de madera originarias de países no miembros del MERCOSUR el Arancel Externo Común del MERCOSUR, que establece un gravamen del 18% sobre el valor CIF. Argentina ha otorgado a favor de Bolivia en el A.A.P.CE/36 una preferencia del 100%. Lo que significa que estos productos ingresan al mercado argentino exonerados de gravámenes aduaneros.

J) Bancarios.

Para este estudio se considera una Carta de Crédito Irrevocable a la Vista. Se toma como base el valor CIF de exportación en los puertos de embarque intermedios internacionales. En este caso el valor CIF - Buenos aires es de US\$. 33.512,14

**Cuadro N° 20
DETALLE DE GASTOS BANCARIOS**

Por notificación y/o aviso de inicio:

MONTO EN US\$	COSTO US\$.
Hasta 10.000	25 mínimo
Desde 10.001 hasta 25.000	25 + 0,225% sobre excedente de 10.000
Desde 25.001 hasta 50.000	58,75 + 0,20% sobre excedente de 25.000
Desde 50.001 adelante	108,75+ 0,175% sobre excedente de 50.000

Por negociación y/o utilización:

MONTO EN US\$	COSTO US\$.
Hasta 10.000	37,50 mínimo
Desde 10.001 hasta 25.000	23750+ 0,30% sobre excedente de 10.000
Desde 25.001 hasta 50.000	82,50 + 0,25% sobre excedente de 25.000
Desde 50.001 adelante	138,75+ 0,175% sobre excedente de 50.000

Por confirmación:

se utiliza la misma escala que por aviso o notificación

**Cuadro N° 21
OTROS GASTOS**

GASTOS POR OPERACIÓN DE:	COSTO US\$.
Discrepancias y enmiendas	40
Fomularios	15
Comunicación	30
Correo / Currier	55
Total	140

Fuente: Elaboración propia

Calculo de gastos bancarios

❖ Por notificación y/o aviso de inicio

$$33.512,14 - 25.000 = 8.512,14 \times 0,2\% = 17,02 + 58,75 = \$us.$$

75,77

❖ Por negociación y/o utilización

$33.512,14 - 25.000 = 8.512,14 \times 0,25\% = 21,28 + 82,5 = \text{\$us.}$
103,78

❖ Por confirmación

$33.512,14 - 25.000 = 8.512,14 \times 0,2\% = 17,02 + 58,75 = \text{\$us.}$
75,77

US\$.

255,32

❖ Otros gastos

140,00

US\$.

US\$.

395,32**K) Agentes.**

Consiste en el pago de honorarios por trámites aduaneros que realizan las agencias aduaneras ya sea en el país de origen (Bolivia) y país de destino (Argentina). La cotización del agente aduanero se divide en honorarios en base a comisiones y gastos de tramitación (fotocopias, transporte, etc.). a continuación se muestra un cuadro de comisiones de los agentes aduaneros bolivianos calculado en base a la factura comercial del exportador.

Cuadro N° 22
ESCALA DE COMISIONES

MINIMO EN US\$.	MAXIMO EN US\$	COMISIONES
1	1.000	US\$. 100
1.001	10.000	2%
10.001	20.000	1,50%
20.001	30.000	1,25%

30.001	50.000	1%
50.001	100.000	0,75%
100.001	ADELANTE	0,50%

Fuente: Elaboración propia

**Cuadro Nº 23
COMISION TOTAL AGENTE**

valor a exportar	PORCENTAJE	TOTAL
US\$. 29.850	1,25%	US\$. 373,12

Fuente: Elaboración propia

9.3.1.1.2 Costos Indirectos

A) Administrativos y comunicación.

Los costos administrativos son aquellos en los que una empresa incurre por sueldos administrativos del personal dedicado a tareas de coordinación de la exportación.

**Cuadro Nº 24
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**

PERSONAL	SUELDO MENSUAL (Bs.)	SUELDO DIARIO US\$.
sub. gerente comercial	600	20
Asistente de exportación	450	15
Secretaria	250	8,33
Contador	400	13,33
Total	1.700	56,66

Fuente: Elaboración propia

Para el análisis de sueldos administrativos se toman en cuenta que la duración de trámites, documentación, intercambio gerencial dura tres días

Cuadro N° 25
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDO DIARIO	DIAS DE TRABAJO	TOTAL
56,66	3	169,98

Fuente: Elaboración propia

Los gastos de comunicación se refieren a los Fax enviados en este proceso de exportación van desde costos en origen (aviso de despacho, aviso de despacho frontera, confirmación de entrega y extras), hasta costos de destino (oferta, confirmación de entrega y forma de pago)

Cuadro N° 26
GASTOS DE COMUNICACIÓN POR FAX

COMUNICACIONES	COSTO UNITARIO / MIN (Bs.)	COSTO / MIN US\$.
Costo en lugar de origen		
1 pedido de datos del importador	15	1,90
1 aviso de despacho	15	1,90
1 aviso de despacho de frontera	15	1,90
1 confirmación de entrega	15	1,90
Costo en lugar de destino		
1 aviso de oferta	15	1,90
1 confirmación de entrega + forma de pago	15	1,90
1 aviso de llegada de carga	15	1,90
Total		13,30

Fuente: Elaboración propia

9.3.1.2 Costos en Tránsito Internacional.

9.3.1.2.1 Costos Directos.

A) Carga y Estiba.

No se calcula este ítem puesto que los papeles de puertas de madera llegan a su destino dentro del contenedor y no necesitan que se las saque para colocar otro medio de transporte.

B) Flete Internacional.

Se considera como flete internacional el tramo recorrido desde la fábrica del exportador en Santa Cruz – Bolivia hasta la ciudad de Buenos Aires – Argentina.

Cuadro N° 27
FLETE INTERNACIONAL

TRAMO	LONGITUD Km.	COSTO US\$.
Santa Cruz - Pocitos boliviano	571	552,27
Pocitos argentino - Buenos Aires	1.807	1747,23
Total	2.378	2299,50

Fuente: Elaboración propia

C) Seguro Internacional.

Se considera un seguro internacional desde frontera hasta el punto de destino convenido (en el lugar de fábrica del importador), en la ciudad de Buenos Aires – Argentina. Se utiliza un seguro de Libre Avería en Particular. Amparado el valor total de la carga hasta destino final.

Cadena N° 1: Transporte carretero Santa Cruz – Buenos Aires.

Valor total EX WORK - Santa Cruz:	29.850
Total costo de origen:	1.195,41
Flete carretero (Santa Cruz - Pocitos):	552,57
Flete carretero (Pocitos - Buenos Aires):	1.747,27
Prima	50%

VALOR DE COBERTURA: $29.850 + 1.195,41 + 552,27 + 1.747,27$

VALOR DE COBERTURA: 33.345,25

Luego con el valor de cobertura se calcula el costo del seguro

COSTOS DEL SEGURO: 33.345,25 x 0.5

COSTOS DEL SEGURO: 166,73

9.3.1.3 Costos en Destino.

A) Desestiba y descarga.

Al llegar el producto a su destino final en el depósito del importador en Argentina se deben descargar los palets de puerta de madera; este trabajo tiene un costo aproximado de US\$. 250, siendo este el costo que pagan la mayoría de las empresas dedicadas a este rubro.

B) Nacionalización.

Para que las puertas de madera sean nacionalizadas es necesario que las empresas exportadoras paguen los siguientes tributos: IVA 10,5%, IVA ADICIONAL 5%, IMPUESTO A LAS GANANCIAS 3%. El monto para determinar estos tributos es el de la factura comercial.

$$29.850 \times 10,5\% = 3.134,25$$

$$29.850 \times 9\% = 2.686,50$$

$$29.850 \times 3\% = 895,50$$

US\$. 6.716,25

Fuente: CADEX (Cámara de Exportadores)

C) Documentación.

El trámite para el ingreso de los productos exportados a la Argentina consiste en el pago de US\$. 70 a Sanidad Vegetal (IASCAV).

D) Agentes.

Para el caso de agentes aduaneros argentinos las comisiones que se utilizan en Argentina son similares a los

Cuadro N° 28
COMISION TOTAL AGENTE

VALOR A EXPORTAR	PORCENTAJE	TOTAL
US\$. 29.850	1,70%	US\$. 507,45

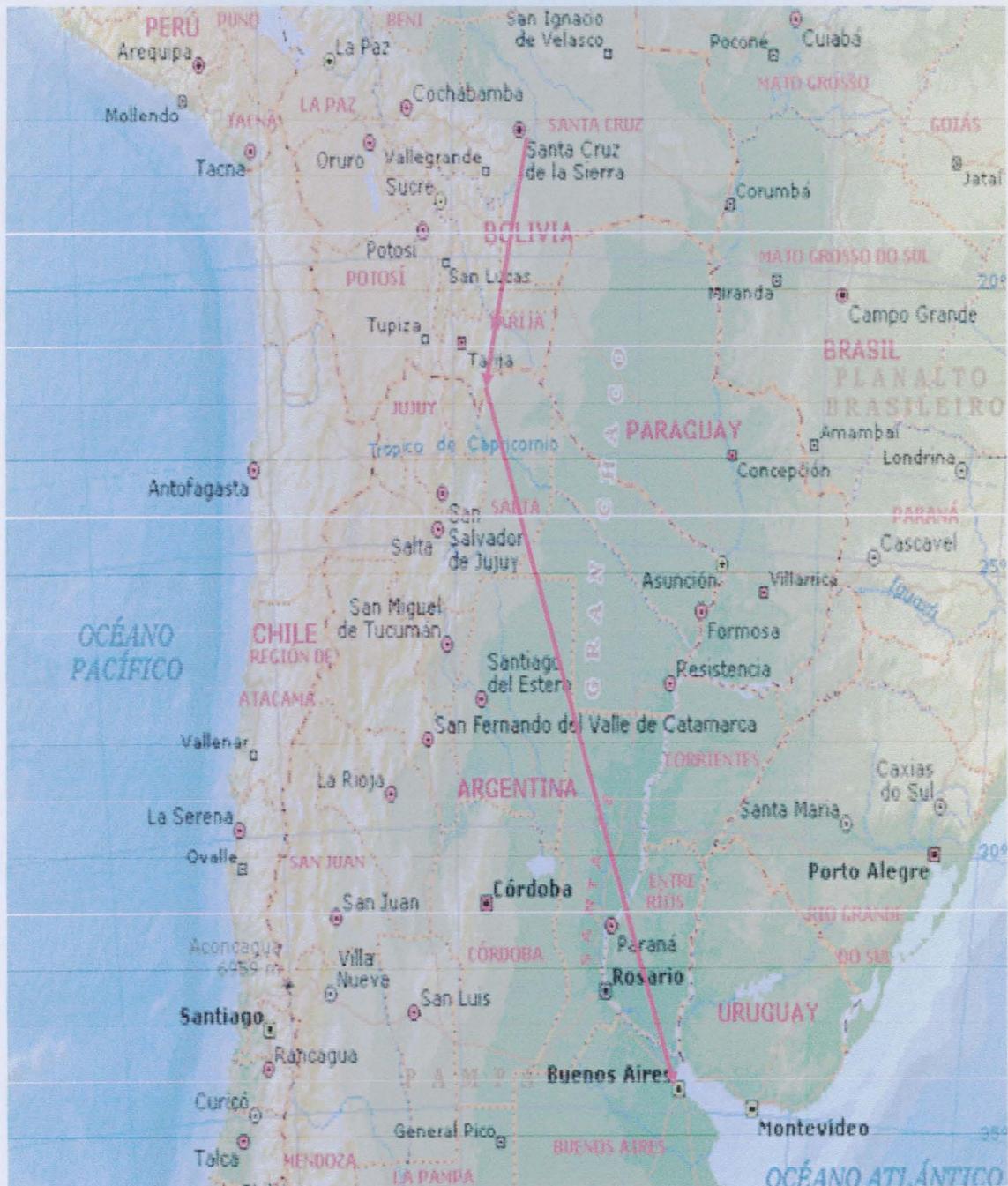
Fuente: Elaboración propia

Cuadro N° 29
COSTO DE EXPORTACIÓN DE PUERTAS DE MADERA A LA ARGENTINA

Valor: US\$. 29.850
 Origen: Santa Cruz – Bolivia
 Destino: Buenos Aires – Argentina
 Cantidad: 570 puertas (270 con molduras y 300 sin moldura)
 Modo de transporte: Carretero (camión)

ITEM	VALOR PUERTAS CON MOLDURA	VALOR PUERTAS SIN MOLDURA	VALOR TOTAL
COTIZACIÓN EX WORK - SANTA CRUZ	14.850,00	15.000,00	29.850,00
Embalaje	290,78	143,77	439,55
Marcado	2,62	1,75	4,37
Unitarización	0,00	0,00	
Manipuleo	8,85	5,90	14,75
Documentos y tramites de Exportación	108,20	72,14	180,34
Agentes	223,87	149,25	373,12
Administración	101,99	67,99	169,98
Comunicación	7,98	5,32	13,30
	744,30	451,11	1.195,41
COTIZACIÓN FCA - SANTA CRUZ	15.594,30	15.451,11	31.045,41
Flete carretero	331,36	220,91	552,27
Manipuleo	0,00	0,00	
Documentación	0,00	0,00	
Seguro interno	0,00	0,00	
	331,36	220,91	552,27
COTIZACIÓN FOB - POCITOS BOLIVIANO	15.925,66	15.672,02	31.597,68
Gastos bancarios	237,19	158,13	395,32
Flete carretero	1.048,64	699,09	1.747,73
Seguro internacional	100,04	66,69	166,73
Transbordo	0,00	0,00	0,00
	1.385,53	923,91	2.309,78
COTIZACIÓN CIF - BUENOS AIRES	17.311,53	16.695,93	33.907,46
Desestiba y descarga	150,00	100,00	250,00
Documentación	0,00	0,00	
	150,00	100,00	250,00
COTIZACIÓN DDU - BUENOS AIRES	17.461,63	16.695,93	34.157,46
Documentación	42,00	28,00	70,00
Impuestos	4.029,75	2.686,50	6.716,25
Agentes Despachantes	304,47	202,98	507,45
	4.376,22	2.917,48	7.293,70
COTIZACIÓN DDP - BUENOS AIRES	21.837,75	19.613,41	41.451,16
PRECIO TOTAL de puertas de madera	43,63	29,09	72,72

MAPA N° 1: Ruta vía carretera Santa Cruz de la Sierra – Buenos Aires



Fuente: <http://www.cadex.org/logistica/distancias.htm>

9.3.2 Cadena N° 2: Santa Cruz – Pocitos (Férreo)

Pocitos – Buenos Aires (Férreo)

A. Plan de Estiba

Para el estudio de esta cadena es necesario considerar un nuevo plan de estiba puesto que el medio de transporte a ser utilizado es otro; o sea, se emplea un contenedor, pero las paletas siguen siendo manteniendo las mismas características que el de la cadena anterior.

Cuadro N° 30
DIMENSIONES DE LAS UNIDADES DE CARGA

DIMENSIONES DEL CAMIÓN - TRAILER	DIMENSIONES DEL PALET
Largo: 12,024 m.	Largo: 2,40 m.
Alto: 2,387 m.	Alto: 2,10 m.
ancho: 2,35 m.	ancho: 0,83 m.

Fuente: Elaboración propia

Dimensión del camión largo	<u>12,024</u>	5 palets de largo
Dimensión de palet largo	2,40	
Dimensión del camión alto	<u>2,387</u>	1 palets de alto
Dimensión de palet alto	2,10	
Dimensión del camión ancho	<u>2,35</u>	2 palets de ancho
Dimensión de palet ancho	0,83	

De acuerdo al cálculo del plan de estiba se determina que en un contenedor de 40 pies entran 10 paletas de puertas de madera.

9.3.2.1 Costos de Origen

9.3.2.1.1 Costos Directos

A) Embalaje.

Al utilizar el contenedor como medio de transporte la forma de embalar no varía en relación con el embalaje utilizado para un camión = trailer; es decir, que las puertas con y sin molduras se forran individualmente con plástico común y se las apila sobre la base de los palets para luego forrar todo el paquete con plástico termo contraído o plástico común, sin olvidar el proteger las esquinas con cartón prensado duro o con cartón corrugado para luego amarrarlo todo con flejes o cintas metálicas.

El siguiente cuadro muestra los costos que implican embalar 180 puertas con molduras; es decir, 6 palets que contienen 30 puertas con molduras cada uno.

Cuadro N° 31
COTIZACIÓN DE EMBALAJE PARA PUERTAS CON MOLDURA

	CANTIDAD UNITARIA	CANTIDAD TOTAL	COSTO UNITARIO US\$.	COSTO TOTAL US\$.
Plástico (m.)	1,67 m.	300,60 m.	0,06	18,04
Mano de Obra	2 obreros			32,03
Total				50,07

Fuente: Elaboración propia

Cálculo del costo del plástico.

1 rollo de plástico (500 m.) = US\$. 30

1m. de plástico = US\$. 0,06 → US\$. 30 / 500 m.

Una puerta con moldura tiene 2.1 m de largo, 0.80 m. de ancho y 0.035 m. de alto; por lo tanto para forrar una puerta con moldura se necesitan aproximadamente 1.67 m. de plástico.

Cálculo del costo de la mano de obra

Para embalar una puerta de madera con molduras se necesitan 2 obreros.

T.C.= 7,91

950 Bs/mes

30 días/mes

31,67 Bs. Día x 4 días = Bs. 126,36 x 2 obreros
= Bs. 253,36 = \$us. 32,03

El siguiente cuadro explica los costos de embalar un palet con 30 puertas con molduras. En total son 6 palets de puertas con molduras.

Cuadro N° 32
COTIZACIÓN DE EMBALAJE PARA PALETS DE PUERTAS CON MOLDURA

	CANTIDAD UNITARIA	COSTO UNITARIO US\$.	COSTO TOTAL US\$.
Plástico termocontraído	25,84 m.	0,08	2,07
Cinta adhesiva	10 m.	0,008	0,08
Flejes metálicos	84,04 m.	0,045	3,78
Base	9 unid.		59,67
Mano de obra	2 personas	1,79	16,11
Total			80,06

Fuente: Elaboración propia

Cálculo del costo de mano de obra.

Tiempo requerido = 2 hrs.

T.C.= 7,91

Personal requerido = 2 obreros

$$\frac{850 \text{ Bs/mes}}{30 \text{ días/mes}} = \frac{28.33 \text{ Bs/día}}{8 \text{ hrs/día}}$$

$$\begin{aligned} &= 3.54 \text{ Bs/hrs} \times 2 \text{ horas de trabajo} \\ &= \text{Bs. } 7,08 \times 2 \text{ obreros} \\ &= \text{Bs. } 14,16 = \text{\$us. } 1,79 \end{aligned}$$

US\$. 1,79 x 6 palets = **US\$. 10.74**

A continuación se muestra los costos del embalaje de 4 palets que contienen 50 puertas de madera sin moldura cada uno

Cuadro N° 33
COTIZACIÓN DE EMBALAJE PARA PALETS DE PUERTAS CON MOLDURA

	CANTIDAD UNITARIA	COSTO UNITARIO US\$.	COSTO TOTAL US\$.
Plástico termocontraído	25,84 m.	0,08	2,07
Cinta adhesiva	10 m.	0,008	3,80
Flejes metálicos	84,04 m.	0,045	3,78
Base	4 unid.		39,67
Mano de obra	2 personas	1,79	10,74
Total			60,06

Fuente: Elaboración propia

Cálculo del costo del plástico termocontraído.

1 rollo de plástico (500 m.) = US\$. 40

1m. de plástico = US\$. 0,08 → US\$. 40 / 500 m.

Para colocar el fleje metálico a lo largo y ancho del palet se necesitan de aproximadamente 6,46 m.

$$0,83 \text{ m.} + 2,40 \text{ m} = 3,23 \text{ m.} \times 2 = 6,46$$

$$6,46 \text{ m.} \times 4 = 25,84 \text{ m.}$$

Costo de la cinta adhesiva.

$$1 \text{ rollo (46 m.)} = \text{Bs. 3 Aprox. US\$ 0,38} \quad \text{T.C.} = 7,91$$

$$1 \text{ m.} = \text{US\$ 0,008} \longrightarrow \text{US\$ 0,38 / 46 m}$$

Este material se utiliza para prender el plástico común a cada palet. Se coloca la cinta adhesiva a lo largo de cada palet, para ello se necesitan aproximadamente 2,50 m.

$$2,50 \text{ m. de alto} \times \text{palets} = 10,00 \text{ m.}$$

Costo de los flejes metálicos.

$$1 \text{ rollo de plástico (1.000 m.)} = \text{US\$ 45} \quad \text{T.C.} = 7,91$$

$$1 \text{ m. de plástico} = \text{US\$ 0,045} \longrightarrow \text{US\$ 45 / 1.000 m}$$

Para colocar el fleje metálico a lo largo y ancho del palet se necesitan de aproximadamente 21,02 m.

$$5,86 \text{ m.} + 0,10 \text{ m.} = 5,96 \text{ m.} \times 2 = 11,92 \text{ m.}$$

$$9,00 \text{ m.} + 0,10 \text{ m.} = 9,10 \text{ m.}$$

$$11,92 \text{ m.} + 9,10 \text{ m.} = 21,02 \text{ m.} \times 4 \text{ palets} = 84,08$$

Cálculo del costo de mano de obra.

$$\text{Tiempo requerido} = 1 \text{ hrs.} \quad \text{T.C.} = 7,91$$

$$\text{Personal requerido} = 2 \text{ obreros}$$

$$\begin{aligned} \frac{850 \text{ Bs/mes}}{\quad} &= \frac{28.33 \text{ Bs./día}}{\quad} &&= 3,54 \text{ Bs/hrs} \times 2 \text{ horas de trabajo} \\ &&&= \text{Bs. 7,08} \times 2 \text{ obreros} \\ &&&= \text{Bs. 14,16} = \text{\$us. 1,79} \end{aligned}$$

30 días/mes 8 hrs/día

US\$. 1,79 x 6 palets = **US\$. 10,74**

EN RESUMEN:

Cuadro N° 34
COSTO TOTAL DE EMBALAJE EN EL PAÍS DE ORIGEN

DETALLE	COSTO TOTAL US\$.
Embalaje de puertas con moldura	130,13
Embalaje de puertas sin moldura	60,06
Total	190,19

Fuente: Elaboración propia

B) Mercado.

Los materiales a utilizar en el mercado de palets de puertas de madera son los mismos que en la cadena N° 1

Cuadro N° 35
COTIZACIÓN DE MERCADO

MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO US\$.	COSTO TOTAL US\$.
Hojas	15	0,25	3,75
Mano de obra	1 pers.	0,54	0,45
Cinta adhesiva	20,85 m.	0,008	0,17
Total			4,37

Fuente: Elaboración propia

Cálculo del costo de mano de obra.

Tiempo requerido = 1 hrs.

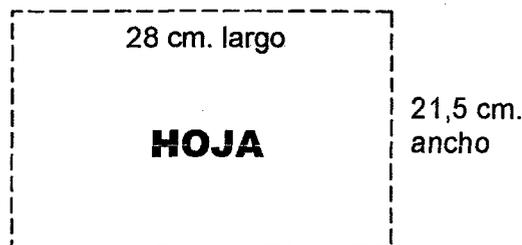
T.C.= 7,91

Personal requerido = 2 obreros

$$\frac{850 \text{ Bs/mes}}{30 \text{ días/mes}} = \frac{28.33 \text{ Bs/día}}{8 \text{ hrs/día}} = 3,54 \text{ Bs/hrs} \times 1 \text{ horas de trabajo} = \text{Bs. } 3.54 = \text{\$us. } 0,45$$

Cálculo del costo de la cinta adhesiva.

Se utilizan aproximadamente 1.39 m. de cinta adhesiva para prender una hoja de papel bond en un palet.



$$0,28 \text{ m.} + 0,10 \text{ m.} + 0,215 \text{ m.} + 0,10 \text{ m.} = 0,697 \text{ m.} \times 2 = 1,39 \text{ cm.}$$

$$1,39 \text{ cm. De cinta adhesiva} \times 15 \text{ hojas} = 20,85 \text{ m.}$$

C) Unitarización.

Para la cadena N° 2 el medio de transporte: es decir, el contenedor de 40 pies no necesita de ningún tipo de acondicionamiento.

D) Almacenaje.

No se realizará ningún tipo de almacenaje en ninguna parte del país de origen.

E) Manipuleo.

Para cargar las puertas de madera a un contenedor se necesitan de 5 empleados: un Supervisor, un operador de montacargas y 2 ayudantes. El tiempo que tardan en cargar es de aproximadamente 40 a 45 minutos.

Cuadro N° 36
COTIZACIÓN DE MANIPULEO

MATERIALES	COSTO MENSUAL (Bs.)	COSTO TOTAL US\$.
1 Supervisor	2.700	341,34
1 Operador de montacargas	1.200	151,71
3 Ayudantes (Bs. 850 c/u)	2.550	322,38
Total		815,43

Fuente: Elaboración propia

$$\frac{815,43 \text{ US\$/mes}}{30 \text{ días/mes}} = 27,18 \text{ \$us/hrs.}$$

$$\frac{27,18 \text{ US\$/mes}}{8 \text{ hrs./mes}} = 3,40 \text{ \$us/día}$$

Al costo de manipuleo de fábrica del exportador se debe aumentar el costo de manipuleo del contenedor en la estación ferrocarril; es decir, el costo del alquiler de grúa que es desde US\$. 65 por una hora

Cuadro N° 37
COSTO TOTAL DE MANIPULEO EN EL PAÍS DE ORIGEN

TOTAL HORA	COSTO POR HORA	COSTO TOTAL
7	3,40 US\$.	23,8 US\$.
1	65 US\$.	65 US\$.
		88,8 Sus.

Fuente: Elaboración propia

F) Flete Interno.

Para calcular el costo del flete ferroviario se debe tomar en cuenta el costo de la empresa de Ferrocarril Oriental que cobra una tarifa de US\$. 2,70 por contenedor por Km.

Cuadro N° 38
COTIZACIÓN DE FLETE FERROVIARIO

TRAMO	LONGITUD Km.	COSTO / CONTENEDOR US\$.	COSTO US\$.
Santa Cruz - Pocitos	530	2,70	1431

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo se debe considerar el costo de la compra del contenedor que es de US\$. 500, por lo tanto el costo del flete interno es de US\$. 1.431.

G) Seguro Interno.

Al igual que la cadena anterior se considera que el cálculo del seguro esta dentro de los costos de tránsito internacional.

H) Documentación.

El cálculo del costo de la documentación se lo realiza en base a los mismos datos de la cadena N° 1

Cuadro N° 39
COTIZACIÓN DE DOCUMENTACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE PUERTAS DE MADERA

DOCUMENTOS	COSTO US\$.
Registro Único de Exportación	12,64
Certificado de origen	20
Certificado Fitosanitario	20
Gastos de Despacho	30
Certificado origen forestal	17,70
Certificado de fumigación	80
Total	180,34

Fuente: Elaboración propia

I) Bancarios.

También se considera una Carta de Crédito Irrevocable a la Vista. Se toma como base el valor CIF de exportación en los puertos de embarque intermedios internacionales. En este caso el valor CIF – Buenos aires es de US\$. 37.621,15

- ❖ Por notificación y/o aviso de inicio

$$37.621,15 - 25.000 = 12.621,15 \times 0,2\% = 25,24 + 58,75 = \text{US\$}.$$

83,99

- ❖ Por negociación y/o utilización

$$37.621,15 - 25.000 = 12.621,15 \times 0,25\% = 31,55 + 82,5 = \text{US\$}.$$

114,05

- ❖ Por confirmación

$$37.621,15 - 25.000 = 12.621,15 \times 0,2\% = 25,24 + 58,75 = \text{US\$}.$$

83,99

US\$.

282,03

- ❖ Otros gastos

US\$.

140,00

US\$.

422,03

K) Agentes.

Al igual que en la cadena N° 1 las comisiones para los agentes se calcula en base a una tabla ya mencionada anteriormente.

Cuadro N° 40
COMISIÓN TOTAL AGENTE

VALOR A EXPORTAR	PORCENTAJE	TOTAL
19.900	1,5	US\$. 298,5

Fuente: Elaboración propia

9.3.2.1.2 Costos Indirectos

A) Administrativos y comunicación.

Los costos administrativos y de comunicación se calculan de la misma manera que en la cadena N° 1

9.3.2.2 Costos en el tránsito internacional.

9.3.2.2.1 Costos Directos.

A) Carga y Estiba.

No se calcula este ítem puesto que los papeles de puertas de madera llegan a su destino dentro del contenedor y no necesitan que se las saque para colocar otro medio de transporte.

B) Flete Internacional.

Se considera como flete internacional el tramo recorrido desde la fábrica del exportador en Santa Cruz – Bolivia hasta la ciudad de Buenos Aires – Argentina.

Cuadro N° 41
COTIZACIÓN DE FLETE FERROVIARIO

TRAMO	LONGITUD Km.	COSTO / CONTENEDOR US\$.	COSTO US\$.
Pocitos – Buenos Aires	1.929	2,70	5.208,3

Fuente: Elaboración propia

C) Seguro Internacional.

Se considera un seguro internacional desde frontera hasta el punto de destino convenido (en el lugar de fábrica del importador), en la ciudad de Buenos Aires – Argentina. Se utiliza un seguro de Libre Avería en Particular. Amparado el valor total de la carga hasta destino final.

Cadena N° 2: Transporte carretero Santa Cruz – Buenos Aires.

Valor total EX WORK - Santa Cruz:	29.850
Total costo de origen:	944,68
Flete carretero (Santa Cruz - Pocitos):	1.431
Flete carretero (Pocitos - Buenos Aires):	5.28,30
Prima	50%

VALOR DE COBERTURA: $29.850 + 944,68 + 1.431 + 5.208,30$

VALOR DE COBERTURA: **37.433,98**

Luego con el valor de cobertura se calcula el costo del seguro

COSTOS DEL SEGURO: $37.433,98 \times 0.5$

COSTOS DEL SEGURO: **187,17**

9.3.2.3 Costos en Destino.

A) Nacionalización.

Se utiliza los mismos tributos descritos en la cadena N° 1

$$19.900 \times 10,5\% = 2.089,50$$

$$19.900 \times 9\% = 1.791,00$$

$$19.900 \times 3\% = 597,00$$

US\$. 4.477,50

Fuente: CADEX (Cámara de Exportadores)

B) Documentación.

El trámite para el ingreso de los productos exportados a la Argentina consiste en el pago de US\$. 70 a Sanidad Vegetal (IASCAV).

C) Agentes.

Para el caso de agentes aduaneros argentinos las comisiones que se utilizan en Argentina son similares a los empleados con normas internacionales

**Cuadro N° 42
COMISION TOTAL AGENTE**

VALOR A EXPORTAR	PORCENTAJE	TOTAL
US\$. 19.900	1,70%	US\$. 338,30

Fuente: Elaboración propia

Cuadro N° 43
COSTO DE EXPORTACIÓN DE PUERTAS DE MADERA A LA ARGENTINA

Valor: US\$. 19.900
 Origen: Santa Cruz - Bolivia
 Destino: Buenos Aires - Argentina
 Cantidad: 380 puertas (180 con molduras y 200 sin moldura)
 Modo de transporte: Férreo (Contenedor)

ITEM	VALOR PUERTAS CON MOLDURA	VALOR PUERTAS SIN MOLDURA	VALOR TOTAL
COTIZACIÓN EX WORK - SANTA CRUZ	14.850,00	9.900,00	29.850,00
Embalaje	130,13	60,06	190,17
Marcado	2,62	1,75	4,37
Unitarización	0,00	0,00	0,00
Manipuleo	52,80	35,20	88,00
Documentos y tramites de Exportación	108,20	72,14	180,34
Agentes	179,10	119,40	298,50
Administración	101,99	67,99	169,98
Comunicación	7,98	5,32	13,30
	582,82	361,86	944,68
COTIZACIÓN FCA - SANTA CRUZ	15.432,82	10.261,86	30.794,68
Flete carretero	858,60	572,40	1.431,00
Manipuleo	0,00	0,00	0,00
Documentación	0,00	0,00	0,00
Seguro interno	0,00	0,00	0,00
	858,60	572,40	1.431,00
COTIZACIÓN FOB - POCITOS BOLIVIANO	16.291,42	834,26	32.225,68
Gastos bancarios	253,22	168,81	422,03
Flete carretero	3.124,98	2.083,32	5.208,30
Seguro internacional	112,30	74,87	187,17
Transbordo	0,00	0,00	0,00
	3.490,50	2.327,00	5.817,50
COTIZACIÓN CIF - BUENOS AIRES	19.931,92	13.261,26	38.043,18
Desestiba y descarga	150,00	100,00	250,00
Documentación	0,00	0,00	0,00
	150,00	100,00	250,00
COTIZACIÓN DDU - BUENOS AIRES	29.931,92	13.261,26	38.293,18
Documentación	42,00	28,00	70,00
Impuestos	2.686,50	1.791,00	4.477,50
Agentes Despachantes	202,98	135,32	338,30
	2.931,48	1.954,32	4.885,80
COTIZACIÓN DDP - BUENOS AIRES	22.863,40	15.215,58	43.178,98
PRECIO TOTAL de puertas de madera	68,18	45,45	113,63

9.3.3 Cadena N° 3: Santa Cruz – Pocitos (Férreo)

Pocitos – Buenos Aires (Carretero)

A. Plan de Estiba

Para el análisis de esta cadena se utiliza el mismo plan de estiba que en la cadena N° 2 ya que en el medio a utilizar es también un contenedor de 40 pies. Es así que se determina también la utilización de 10 palets de puertas de madera.

9.3.3.1 Costos de Origen

9.3.3.1.1 Costos Directos

A) Embalaje.

El tipo de embalaje a utilizar en esta cadena es el mismo que se determinó en la cadena N° 2 por lo tanto los costos se mantienen iguales.

B) Marcado.

Los materiales a utilizar en el marcado de palets de puertas de madera son los mismos que en la cadena N° 2

C) Unitarización.

Para la cadena N° 2 el medio de transporte: es decir, el contenedor de 40 pies no necesita de ningún tipo de acondicionamiento.

D) Almacenaje.

No se realizará ningún tipo de almacenaje en ninguna parte del país de origen.

E) Manipuleo.

El costo de manipuleo en el lugar de origen de exportación es el mismo que el de la cadena N° 2.

F) Flete Interno.

Es el mismo que el de la cadena N° 2.

G) Seguro Interno.

Al igual que la cadena anterior se considera que el cálculo del seguro esta dentro de los costos de tránsito internacional.

H) Documentación.

El cálculo del costo de la documentación se lo realiza en base a los mismos datos de la cadena N° 2

I) Bancarios.

También se considera una Carta de Crédito Irrevocable a la Vista. Se toma como base el valor CIF de exportación en los puertos de embarque intermedios internacionales. En este caso el valor CIF – Buenos aires es de US\$. 30.069,78

- ❖ Por notificación y/o aviso de inicio

$$30.069,78 - 25.000 = 5069,78 \times 0,2\% = 10,14 + 58,75 = \text{US\$}.$$

68,89

- ❖ Por negociación y/o utilización

$$30.069,78 - 25.000 = 5069,78 \times 0,25\% = 12,67 + 82,5 = \text{US\$}.$$

95,17

❖ Por confirmación

$$30.069,78 - 25.000 = 5069,78 \times 0,2\% = 10,14 + 58,75 = \text{US\$}.$$

68,89

US\$.

232,95

❖ Otros gastos

140,00

US\$.

US\$.

372,95

K) Agentes.

Es el mismo que el de la cadena N° 2.

9.3.3.1.2 Costos Indirectos

A) Administrativos y comunicación.

Los costos administrativos y de comunicación se calculan de la misma manera que en la cadena N° 1 y cadena N° 2

9.3.3.2 Costos en el tránsito internacional.

9.3.3.2.1 Costos Directos.

A) Carga y Estiba.

No se calcula este ítem puesto que los papeles de puertas de madera llegan a su destino dentro del contenedor y no necesitan que se las saque para colocar otro medio de transporte.

B) Traslado.

Se considera este ítem por el costo de US\$. 100 que implica el alquiler de la grúa para que realice el traslado del contenedor del vagón plataforma al camión.

C) Flete Internacional.

Se considera como flete internacional el tramo recorrido desde la fábrica del exportador en Santa Cruz – Bolivia hasta la ciudad de Buenos Aires – Argentina. Que fue calculado en la cadena N° 1

9.3.3.3 Costos en Destino.

A) Nacionalización.

Se utiliza los mismos tributos descritos en la cadena N° 1

19.900 x 10,5%	=	2.089,50
19.900 x 9%	=	1.791,00
19.900 x 3%	=	597,00

US\$. 4.477,50

Fuente: CADEX (Cámara de Exportadores)

B) Documentación.

El trámite para el ingreso de los productos exportados a la Argentina consiste en el pago de US\$. 70 a Sanidad Vegetal (IASCAV).

C) Agentes.

Para el caso de agentes aduaneros argentinos se toma en cuenta los mismos datos que para la cadena N° 2

Cuadro N° 44
COSTO DE EXPORTACIÓN DE PUERTAS DE MADERA A LA ARGENTINA

Valor: US\$. 29.850
 Origen: Santa Cruz – Bolivia
 Destino: Buenos Aires – Argentina
 Cantidad: 380 puertas (180 con molduras y 200 sin moldura)
 Modo de transporte: Carretero (camión)

ITEM	VALOR PUERTAS CON MOLDURA	VALOR PUERTAS SIN MOLDURA	VALOR TOTAL
COTIZACIÓN EX WORK - SANTA CRUZ	14.850,00	9.900,00	29.850,00
Embalaje	130,13	60,06	190,19
Marcado	2,62	1,78	4,37
Unitarización	0,00	0,00	0,00
Manipuleo	52,80	35,20	88,00
Documentos y tramites de Exportación	108,20	72,14	180,34
Agentes	179,10	119,40	298,50
Administración	101,99	67,99	169,98
Comunicación	7,98	5,32	13,30
	582,82	361,86	944,68
COTIZACIÓN FCA - SANTA CRUZ	15.432,82	10.261,86	794,68
Flete Ferroviario	858,60	572,40	1.431,00
Manipuleo	0,00	0,00	0,00
Documentación	0,00	0,00	0,00
Seguro interno	0,00	0,00	0,00
	858,60	572,40	1.431,00
COTIZACIÓN FOB - POCITOS BOLIVIANO	16.291,42	10.834,26	32.225,68
Gastos bancarios	223,77	149,18	372,95
Flete carretero	1.380,00	920,00	2.300,00
Seguro internacional	103,58	69,00	172,63
Transbordo	60,00	40,00	100,00
	1.767,35	1.178,83	2.945,58
COTIZACIÓN CIF - BUENOS AIRES	8.058,77	12.012,69	30.071,26
Desestiba y descarga	150,00	100,00	250,00
Documentación	0,00	0,00	0,00
	150,00	100,00	250,00
COTIZACIÓN DDU - BUENOS AIRES	18.208,77	12.112,49	30.321,26
Documentación	150,00	100,00	250,00
Impuestos	2.686,50	1.791,00	4.477,50
Agentes Despachantes	202,98	135,32	338,30
	3.039,48	2.026,32	5.065,80
COTIZACIÓN DDP - BUENOS AIRES	21248,25	14.138,81	35.387,06
PRECIO TOTAL de puertas de madera	55,87	37,25	93,12

9.4 ANALISIS COMPARATIVO DE LAS CADENAS ALTERNATIVAS DE EXPORTACIÓN.

Luego del estudio de cada una de las cadenas de exportación se realizará un análisis comparativo entre las mismas con la finalidad de elegir la cadena más óptima a utilizar para la exportación de puertas de madera hacia el mercado argentino.

9.4.1 Análisis Cuantitativo de las cadenas utilizadas.

Para determinar cual es la cadena más óptima para la exportación de puertas de madera hacia el mercado argentino se elabora un cuadro comparativo de las tres cadenas estudiadas en precio CIF – Buenos Aires, en precio DDU - Buenos Aires, y en precio DDP- Buenos Aires.

Con los diferentes cuadros que se presenten a continuación se podrá observar que la cadena N° 1 (Transporte carretero) es la más óptima puesto que logra un menor precio con relación a las demás cadenas debido a que sus costos son también menores. Por lo tanto, se descarta el uso de las cadenas N° 2 y N° 3, las cuales tiene precios mayores e inclusive se considera que esos modos de transporte en los cuales se emplea el contenedor, se exportan cinco palets menos de puertas de madera con relación al camión trailer de la cadena N° 1.

Cuadro N° 45
ANÁLISIS EN PRECIO CIF - BUENOS AIRES

	CADENA N° 1	CADENA N° 2	CADENA N° 3
Precio Unitario	88,37	87,76	87,96

Fuente: Elaboración propia

En este análisis se elige la cadena N° 1 ya que tiene un precio de US\$. 88,63 Por puerta, el cual es mas bajo con relación a las demás cadenas analizadas

Cuadro N° 46
ANÁLISIS EN PRECIO DDU - BUENOS AIRES

	CADENA N° 1	CADENA N° 2	CADENA N° 3
Precio Unitario	59,43	100,11	79,13

Fuente: Elaboración propia

En este cuadro se puede apreciar que la cadena N° 1 tiene el precio mas bajo con respecto a las demás cadenas con un precio de US\$. 59,43 siendo la cadena más óptima del análisis.

Cuadro N° 47
ANÁLISIS EN PRECIO DDP - BUENOS AIRES

	CADENA N° 1	CADENA N° 2	CADENA N° 3
Precio Unitario	72,72	113,63	93,12

Fuente: Elaboración propia

En el análisis se puede observar que el precio más bajo sigue correspondiendo a la cadena N 1 con un precio de US\$. 72,72.-

En conclusión se puede mencionar que la cadena N° 1 es la que tiene menores costos en los distintos niveles de entrega del producto que se han realizado y es así que su precio es más bajo que el de las demás cadenas estudiadas.

9.4.2 Análisis de los tiempos de las cadenas estudiadas.

9.4.2.1 Análisis de tiempos en el país origen.

En el siguiente cuadro es posible apreciar que la cadena N° 1 es la de menor tiempo en lo que se refiere a horas que se demora en el proceso de exportación en el país de origen; es decir, el embalaje, el marcado, la unitarización, el manipuleo, los documentos y trámites de exportación, los agentes, los trámites bancarios y los gastos administrativos y de comunicación. Todo ello es debido a que las cadenas N° 2 y N° 3, en las cuales se usa el contenedor como medio de transporte, el manipuleo de los palets para cargar dicho medio toma mas tiempo porque se debe levantar la carga por la parte lateral de la rampa e introducirla al contenedor con un montacargas.

Cuadro N° 48
ANÁLISIS DE TIEMPOS EN EL PAÍS ORIGEN

	CADENA N° 1	CADENA N° 2	CADENA N° 3
Total horas en el país origen	318 Hrs.	320 Hrs.	320 Hrs.

Fuente: Elaboración propia

9.4.2.2 Análisis de los tiempos durante el tránsito internacional y en país destino.

En este análisis se toma el tiempo desde que sale la mercadería en el lugar de origen hasta que llega al país destino final, además del tiempo del transporte carretero o del férreo (dependiendo de la cadena), del trámite del seguro internacional y del trasbordo si lo hubiera.

Cuadro N° 49
ANÁLISIS DE TIEMPOS DURANTE EL TRÁNSITO INTERNACIONAL

	CADENA N° 1	CADENA N° 2	CADENA N° 3
Total horas durante tránsito internacional	136 Hrs.	77 Hrs.	112,5 Hrs.

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en el cuadro anterior la cadena N° 2 tiene el menor tiempo de las tres cadenas estudiadas con 77 horas.

9.4.2.3 Análisis de los tiempos en el lugar de destino.

Para este análisis se toma en cuenta el tiempo que toma llegar hasta el lugar donde el importador, así como el tiempo de trámites de documentación e impuestos, desestiba y descarga de los palets de puertas de madera.

Cuadro N° 50
ANÁLISIS DE TIEMPOS EN EL PAÍS DESTINO

	CADENA N° 1	CADENA N° 2	CADENA N° 3
Total horas en el país de destino	11 días	13 días	13 días

Fuente: Elaboración propia

En este análisis se puede observar que con la cadena N° 1 se tarda menor tiempo que con las cadenas N° 2 y N° 3, puesto que en estas ultimas es mas difícil sacar la carga del contenedor que en un camión – trailer.

9.4.2.4 Resumen de los Tiempos.

Aunque la cadena N° 1 es la más óptima por tener menor precio que las otras cadenas, no tiene menor tiempo que la cadena N° 2; puesto que un camión –trailer demora más en transporte carretero que un contenedor en transporte férreo, sin embargo las empresas exportadoras de puertas de madera descartan el uso del transporte férreo y el contenedor porque les implica mayores costos ya que son bastantes caros.

**Cuadro N° 51
RESUMEN DE TIEMPOS**

	CADENA N° 1	CADENA N° 2	CADENA N° 3
Tiempo en el país origen	318	320	320,00
Tiempo en transito internacional	40	15	15,00
Tiempo hasta e lugar de destino	96	79	107,50
Tiempo total en horas	454	414	442,50
Tiempo total en días	18	17	18,00

Fuente: Elaboración propia

Observando el cuadro anterior la cadena que tiene el menor tiempo de recorrido es la cadena N ° 2 con 17 días que corresponde al transporte férreo desde santa Cruz hasta Buenos Aires.

X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES.

En base al estudio realizado sobre la Distribución Física Internacional de las puertas de madera al mercado argentino. Se determinaron las conclusiones siguientes:

- ✓ De las tres cadenas estudiadas se llegó a la conclusión de que la cadena N° 1 es la óptima para la Distribución Física Internacional de las puertas de madera.
- ✓ Se considera que el tipo de embalaje utilizado actualmente es el adecuado para la exportación puesto que protege perfectamente a la carga logrando que esta llegue a su destino en óptimas condiciones.
- ✓ En lo referente al medio de transporte a utilizar para la exportación de las puertas de madera se esta completamente de acuerdo con el que actualmente están contratando las empresas; es decir, el camión – trailer cuyo costo es mas razonable que el alquiler de un

contenedor, además se deben considerar dos aspectos: que el lugar de destino de la exportación es un país vecino (Argentina) y que la mayor parte de la ruta esta en condiciones aceptables. Por lo tanto contratar un contenedor para la exportación no se justifica.

- ✓ Se considera que las empresas exportadoras de puertas de madera pueden utilizar como término de venta un valor CIF – Buenos Aires. ok
- ✓ *Se ha podido constatar que faltan estudios de Distribución Física Internacional en las empresas exportadoras de puertas de madera.*
- ✓ Uno de los aspectos importantes para Distribución Física Internacional son las rutas por la cual se transporta la carga, las cuales deben estar en buenas condiciones para evitar el retraso de las exportaciones hasta su destino final.
- ✓ Se considera que las puertas de madera son de calidad internacional puesto que cumplen con las exigencias en lo que se refiere al acabado de los modelos, a la variedad de los diseños y al tipo de madera utilizada.

10.2 RECOMENDACIONES.

En función a todo lo anteriormente expuesto se hacen las siguientes recomendaciones:

- ✓ Que las empresas exportadoras consideren la utilización del estudio de Distribución Física Internacional de puertas de madera al mercado argentino, porque los costos que en él determinan son menores.
- ✓ Que las empresas exportadoras de puertas de madera mantengan el mismo tipo de embalaje que utilizan en la actualidad.

- ✓ Que las empresas dedicadas a la exportación de puertas de madera traten de avanzar en el futuro a otro Incoterms. *Cual*
- ✓ Que las empresas exportadoras de puertas de madera realicen estudios de Distribución Física Internacional para nuevos mercados.
- ✓ Que las empresas exportadoras en general dediquen esfuerzos para la capacitación de su personal en temas de Comercio Exterior y que no se olviden de buscar asesoramiento en la Cámara de Exportadores (CADEX), el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) y el Sistema Único de Ventanilla de Exportación (SIVEX).
- ✓ Que las empresas exportadoras de puertas de madera coordinen con las instituciones gremiales como la Cámara de Industria y Comercio (CAINCO) y la Cámara Forestal de Bolivia (CFB) para tratar con el gobierno sobre las soluciones que se pueden dar al problema de las carreteras.
- ✓ Que las empresas exportadoras de puertas de madera sigan en ese rubro porque el mercado tiene buenas perspectivas.
- ✓ Que siempre se elabore una estructura de costos. *Si*
- ✓ Que la metodología presentada en este estudio sea utilizada por las empresas exportadoras de puertas de madera y por cualquier empresa exportadora en general. *PPP*

ANEXOS

XI. GLOSARIO

11.1 DEFINICION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El Comercio Internacional es el conjunto de movimientos comerciales y financieros que tienen lugar en el concierto mundial. Lleva implícito un carácter de universalidad, en oposición al carácter restringido y nacional de la expresión "comercio exterior".¹

Es la relación de intercambio que existe entre dos o más países, donde se analiza a partir de la ciencia económica el comportamiento y tendencias del mercado mundial o regional.²

Los beneficios que brinda el Comercio Internacional a un país pueden proveerse de mercancías que no puede producir, o que produce en cantidades insuficientes. También hace posible que cada país posea una mayor cantidad de todos los bienes de que podría producir en aislamiento a una determinada dotación de factores de producción.

11.2 DEFINICION DEL COMERCIO EXTERIOR

Es el conjunto de transacciones comerciales y conexas, realizadas entre los residentes de un país y los residentes del resto del mundo. El comercio exterior centra su atención en el estudio de las relaciones económicas entre dos o más países.³

¹ IBCE, *Glosarios de Comercio Exterior e Integración*. 1998

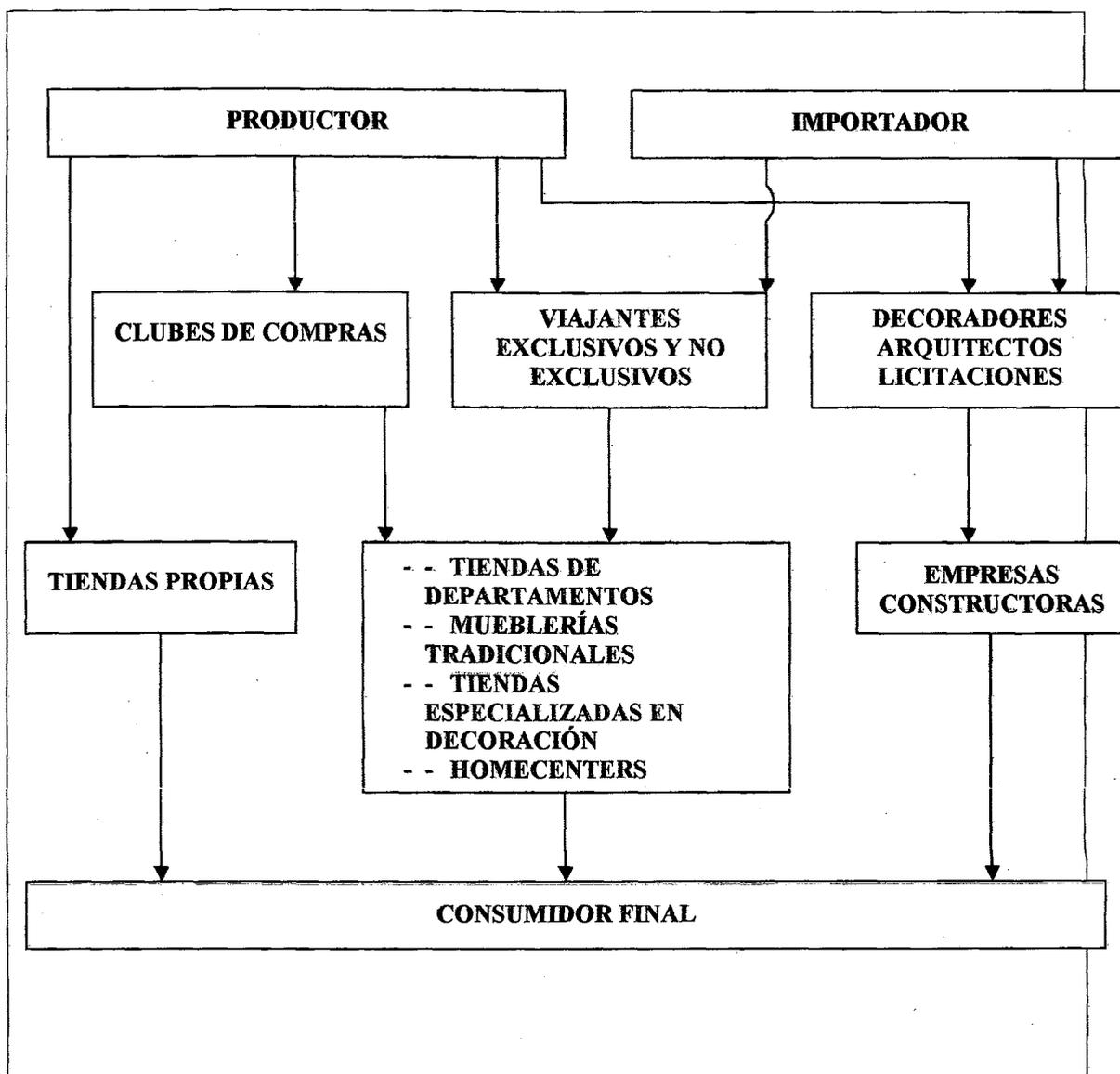
² NARBONA, H. , *Exportación*, Editorial Jurídica Cono Sur Ltda. Buenos Aires - Argentina 1995

p.1

³ OD CITE IBCE PP

• **Canales de Comercialización**

Los canales empleados en la comercialización de remanufactura y muebles de madera en Argentina son relativamente muy simplificados como se puede visualizar en la siguiente figura.



Fuente: FAIMA, adaptado por STCP

Canal de Comercialización de las Manufacturas y Muebles de Madera en Argentina.

En cuanto a los actores que componen los canales de comercialización de remanufactura y muebles de madera en el mercado doméstico, los siguientes

comentarios son pertinentes:

- **Productor:** se tratan de los productores nacionales. Atienden a los minoristas a través de los clubes de compras o representantes (exclusivos o no), en tanto las constructoras son atendidas a través de decoradores y arquitectos. Particularmente en el caso de los muebles algunos fabricantes poseen tienda propia.
- **Importador:** es la empresa responsable por la importación, la cual introduce en el mercado doméstico las remanufacturas y los muebles de madera producidos en el exterior.
- **Tiendas Propias:** Son comercios minoristas, reconocidos por marca, pertenecientes a una determinada fábrica de muebles. En las llamadas "tiendas propias" son comercializados también productos de terceros.
- **Clubes de Compra:** se tratan de agrupamientos de minoristas que compran de los productores y de los importadores en volúmenes mayores con mejores precios y los comercializan individualmente.
- **Representante:** es el individuo que representa una fábrica (exclusivo) o varias fábricas (no exclusivo), para las cuales trabaja en la venta de los productos.
- **Decoradores y Arquitectos:** son profesionales del diseño que producen amoblamientos bajo proyectos del consumidor final, normalmente a través de las empresas constructoras.
- **Minoristas:** es el que compra y vende muebles al público. Pueden ser divididos en cuatro grupos: tiendas de departamentos, tiendas especializadas en decoración, mueblerías tradicionales, homecenters e hipermercados.
- **Reventa (minorista):** son establecimientos comerciales que operan con pequeños volúmenes de mercadería, adquiriéndola casi siempre a los distribuidores y eventualmente a los productores. Atienden principalmente los consumidores finales. De la misma forma que los distribuidores, prestan servicios complementarios

como corte a medida, cepillado y entrega.

- Homecenter: se trata de un canal de comercialización desarrollado recientemente en Argentina. Su actuación es menos especializada que los distribuidores, pues atiende los segmentos de ferretería, construcción, revestimientos y jardinería. Operan con productos estandarizados, adquiriendo el producto en la mayoría de las veces de los fabricantes. Prestan servicios complementarios, como por ejemplo corte a medida.

La opción que veo mas factible y por consiguiente la mas conveniente para este tipo de negocio es la de revendedores.

Ya que la persona con solo tener en sus salones unas pocas puertas le basta para tenerlas como muestra para tomar pedidos (trabajar por catálogos), esto es para no tener grandes gastos de inversión, obviamente seria algo totalmente viable tener stock de nuestros productos.

Inversión: Únicamente en mercadería, la característica de la madera es de por sí decorativa, por lo tanto hace innecesaria cualquier otra decoración que no sea el simple pintado de las paredes del local.

Excelente rentabilidad: Por el bajo costo fijo (ya que permite ser manejado por personas de la propia familia). Menor costo operativo (por tratarse de un solo proveedor, en fletes, llamadas telefónicas, viajes, etc).

Bajo riesgo: La mercadería hace innecesaria cualquier otra decoración que no sea el simple pintado de las paredes del local de esta manera se evita una inversión irrecuperable. No es mercadería perecedera, no pasa de moda, ni es estacional.

Política de precios: Los precios de venta son libres ya que la empresa dispondrá solo de precios de mayoristas, el margen de utilidad será solo sugerido.

Tiempo de entrega este variaría en función a: Cantidad de pedido, Cantidad de pedidos pendientes al momento de confirmar la operación, Y en Verano, condiciones climáticas, ya que en los días

lluviosos no se puede darle el terminado a las aberturas y también provoca demoras en la obtención de la madera. Forma de pago con la que estamos trabajando es un 50% al menos adelantado para comenzar con el pedido mediante depósito o transferencia bancaria, y el saldo al terminarse el mismo cuando la mercadería este lista para ser despachada en los depósitos de la empresa de transportes.

Servicios: Atención personalizada, Cotizaciones Online, Listas de precio, Información técnica de apoyo para venta, asesoramiento para ventas, Información actualizada sobre novedades, Productos Standard y a medida, Catálogos de productos (cd-car), Pedidos por Internet, Consultas e inquietudes.

El precio para la venta y el margen de ganancias es bastante rentable para el revendedor. Ya que el margen de utilidad supera el 30% que es lo razonable para un negocio de esta naturaleza. Indagando en varios sitios de Internet y consultando a diversas madereras que proveen de este producto al mercado se constato que el precio promedio para una puerta de similares características a las que son tema de nuestro estudio oscilan los 380 pesos (121 dólares). Lo que hace aceptable la comercialización de dicho producto en el mercado Argentino.

11.3 LAS EXPORTACIONES

Se entiende por exportación aquella actividad económica destinada a proveer bienes y servicios de origen nacional al mercado externo; ello representa un ingreso de divisas en términos económicos, financieros, monetarios y contable.⁴

Es la salida o extracción de mercancía del territorio aduanero o territorio nacional, hacia el exterior o zonas francas.⁵

11.4 LOGISTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Es un sistema que engloba las operaciones que se requieren para llevar adelante una transacción de comercio internacional, llenando la brecha espacial y de tiempo entre la producción y el consumo a través de la gestión del flujo de bienes e información (documentación) que implica las funciones de producción (productos), comercialización (mercancías) y distribución (carga) establecida por los exportadores, los importadores y los prestatarios de servicios.⁶

11.4.1 Objetivo de la Logística del Comercio Internacional

El objetivo de LCI es el de mantener un flujo continuo de los bienes a lo largo del canal logístico, entre productores y consumidores, estos últimos en los mercados externos.

⁴ DE CHAZAL, J. *Mercado de valores de banca y comercio internacional*. Editorial UPSA 1991 p. 195

⁵ COMERCIO EXTERIOR, *Manual de Sistema de Comercio Exterior de Bolivia*. Editorial Educativa y Cultura

p. 13

⁶ CCI, *Logística Comercial Internacional; Un Desafío de Gestión Empresarial*. 1995 p. 6

Una gestión eficiente y efectiva de la logística comercial internacional está dirigida para alcanzar objetivos que contribuyan al establecimiento, consolidación y expansión de la presencia e imagen de la empresa en el mercado internacional durante el ciclo de vida de los bienes comerciales.

11.4.2 Meta Global de la Logística del Comercio Internacional

La regla de oro del sistema de la logística comercial internacional vendría a ser: "Hacer llegar los bienes correctos en la cantidad requerida al lugar acordado con el menor costo total y en el mínimo tiempo transcurrido para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado exterior justo a tiempo y con calidad total.

11.5 DISTRIBUCION FÍSICA INTERNACIONAL

Conjunto de operaciones que son necesarias para el desplazamiento del producto desde el lugar de fabricación, en el punto de origen hasta el local del importador en el punto de destino y que requieren de una ejecución de secuencia denominada cadena de Distribución Física Internacional con una duración total que se llama tiempo de tránsito que implica: costos, tiempo y calidad de servicios, para el cumplimiento de la orden de pedido justo a tiempo y con calidad total.⁷

11.6 CONTRATO DE EXPORTACIÓN

Durante el transporte de mercadería de un país a otro, este se ve expuesta a riesgos y otros inconvenientes que se ven siempre y están presentes y que son motivos de conflictos entre las partes interesadas⁸.

⁷ CCI, *Logística Comercial Internacional; Un Desafío de Gestión Empresarial*. 1995 p. 4

⁸ OTOLARA, A. Comercio Internacional. p. 7

Por esa razón es necesario redactar contratos de compra venta internacional con términos que se especifiquen los derechos y obligaciones de las partes y el alcance de los mismos.

Los contratos que son importantes se elaboran naturalmente dentro de una fase de preparación, luego son formalizados dentro de las condiciones jurídicas precisadas por el convenio (Convenio de las naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercancías)

11.7 PRINCIPALES DOCUMENTOS DE LA EXPORTACIÓN

11.7.1 Factura Comercial

Documento contractual suscrito entre el comprador y el vendedor en una transacción comercial, es el vendedor quien extiende la factura comercial, en ella contiene todas las indicaciones y características de la mercancía, objeto de la transacción comercial.

En la factura comercial deben constar los principales datos respecto a la mercancía tales como:

- ✓ Cantidad
- ✓ Precio unitario
- ✓ Valor total
- ✓ Cotización empleada (CIF- FÖB), etc.

11.7.2 Declaración Unica de Exportación

Es un documento oficial, que exigen las autoridades aduaneras de los otros países, diseñado solo para la exportación de mercaderías donde normalmente se liquidan los derechos de aduanas u otros impuestos.

11.7.3 Lista de Empaque

Documento que detalla las mercancías embarcadas a todos los componentes de una misma mercadería, generalmente cuando la mercadería viene en varios bultos se describe el contenido de cada uno de ellos. El objetivo de esta lista de empaque es de facilitar la localización del producto dentro del lote.

11.7.4 Certificado de Origen

Documento específico que tiene la finalidad de identificar el origen de las mercancías objeto de importación o exportación.

11.7.5 Conocimiento de Embarque (Carta Porte)

Es un documento equivalente al conocimiento de embarque, generalmente utilizado en las empresas férreas.

Es el documento que expide el porteador como constancia de que ha recibido mercaderías para transportarlas en un medio de transporte determinado, desde un punto de origen a un punto de destino.

Este documento tiene los siguientes atributos:

- ❖ Es una evidencia del contrato de Transporte
- ❖ Es un recibo de la mercancía embarcada
- ❖ Es un documento de título de propiedad de las mercancías, sin el cual no se puede retirar la mercancía.
- ❖ En ciertas modalidades (transporte marítimo y multimodal) es un título negociable.
- ❖ El documento de embarque toma diferentes nombres dependiendo del medio de transporte utilizado.

11.7.6 Póliza de Seguro

Es el documento expedido por una compañía de seguros o por el corredor de seguros, con el fin de asegurar las mercancías que corren algún riesgo.

Básicamente la póliza de seguro deben tratar los siguientes aspectos relativos al despacho internacional:

- ❖ Cubrir el riesgo que implican las condiciones de crédito
- ❖ Estar incluidos en un formulario diligenciado debidamente
- ❖ Estar elaborado en un formato transferible
- ❖ Estar fechados con anterioridad, o en la misma fecha, al documento que certifica el despacho, como por ejemplo el conocimiento de embarque.
- ❖ Expresarse en la misma moneda en que se expresa el crédito.

11.7.7 Certificado de Sanidad

Certifica el estado de los productos con relación a las normas sanitarias, veterinarias, zoosanitarias, fitosanitarias, de desinfección, farmacéuticas, químicas, etc.

11.8 INCOTERMS

11.8.1 ¿Qué son los INCOTERMS?

Los Incoterms, son términos comerciales internacionales creados por la Cámara de Comercio Internacional en 1936.

EL objeto de los Incoterms es de establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos mas utilizados en el comercio internacional. Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países, o por lo menos, podrán reducirse en gran medida.

Los Incoterms indican al comprador lo que se "incluye" en el periodo de compra, ya que los costos de transporte, riesgos, las obligaciones referentes a al seguro y a las formalidades aduaneras se reparten entre la empresa compradora y vendedora.

11.8.2 Clasificación de los Incoterms

Existen 13 Incoterms, que describen las responsabilidades del comprador y el vendedor en el comercio internacional.⁹

Categoría 1: Entregado en Fábrica o Depósito del Vendedor

1. EXW (Ex Works - En Fabrica)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía en el lugar convenido (taller, fabrica, almacén, etc.). EL comprador se encarga de todos los costos y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía, (transporte y otros gastos).

Categoría 2: Entregado en Origen con Transporte Contratado por el Comprador

2. FCA (Free Carrier – Transportista Libre)

El vendedor entrega la mercancía despachada para la exportación al transportista que es nombrado por el comprador en el lugar convenido.

⁹ www.Incoterms.com

3. FAS (Free Alongside ship – Libre al Costado del Buque)

El vendedor realiza la entrega, la mercadería y la factura comercial, cuando es colocada en el puerto convenido, al costado del buque.

4. FOB (Free on Board – Libre a Bordo)

La mercadería debe ser entregada por el vendedor a bordo del buque designado por el comprador en la fecha o dentro del plazo acordado.

Categoría 3: Entregado en Origen con Transporte Contratado por el Vendedor.

5. CRF or C&F (Cost and Freight – Costo y Flete)

Esta modalidad requiere que el vendedor pague los costos del embarque y flete hasta el puerto de destino acordado.

6. CIF (Cost, Insurance and Freight – Costo, seguro y Flete)

El vendedor realiza las entregas cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

7. CPT (Carriage Paid to – Transporte Pagado Hasta)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando pone a disposición del transportista designado por el, pero además debe pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.

8. CIP (Carriage and Insurance Paid to – Transporte y Seguro Pagado Hasta)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por el mismo, pero debe pagar, además, los costos del transporte necesarios para llevar la mercancía a destino convenido.

Categoría 4: Entregado en Frontera o en Destino con Transporte Contratado por el Vendedor

9. DAF (Delivered at Frontier – Entregada en la Frontera)

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos.

10. DES (Ex Ship –Entrega sobre el Buque)

El vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación en el puerto de destino convenido.

11. DEQ (Ex Quay – Entrega en el Muelle)

EL vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta a disposición del comprador, en el muelle (desembarcadero del puerto de destino convenido).

12. DDU (Delivery / Duty Unpaid – Entregada Derechos no Pagados)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

13. DDP (Delivery / Duty Paid – Entrega Derechos Pagados)

EL vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte a su llegada al lugar de destino convenido.

11.9 CONTRATOS DE SEGUROS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

Usualmente cuando una carga es asegurada se expide una Póliza de Seguro o un Certificado de Seguro, es el que se utiliza como prueba de su existencia.

La Póliza de seguro es un documento que en el transporte internacional de carga ampara al embarcador frente a daños que pueda sufrir la mercancía durante su desplazamiento.¹⁰

Las partes que intervienen en una póliza de seguro o contrato de seguro son:

a) El Asegurado

Puede ser toda persona física o jurídica con capacidad legal para contratar a la persona beneficiaria del seguro.

¹⁰ *IBCE, Glosarios de Comercio Exterior e Integración. 1998*

b) El Asegurador

En este caso es la persona jurídica que concede la protección (seguro) y es quien responderá en caso de siniestro a quien determine la póliza.

11.9.1 Seguro de Carga Terrestre

Varía de un país a otro en cuanto a coberturas, pero en materia de riesgo y alcance son casi iguales.

Las pólizas empleadas para los modos de transporte terrestre pueden tener dos modalidades de cobertura:

1. Contra Todo Riesgo (T.R.)

Que cubre daños y pérdidas, así como la pérdida de peso o de volumen, durante el transporte terrestre y marítimo en el país exportador e importador.

Cubre también averías generales y particulares, así como el robo total o parcial, la pérdida y la no entrega, y los gastos incurridos por estos motivos.

2. Libre Avería Particular (LAP)

Esta póliza cubre las averías particulares que se originan en los riesgos asegurados y enumerados en la póliza. Por lo tanto la posibilidad de escoger los riesgos que se desea cubrir durante el tránsito.¹¹

Debido a la importancia y a la complejidad que se da al "seguro de Carga" se debe considerar factores y procedimientos que afectan a la cuantificación de costos que influyen en la DFI.

¹¹ *IBID*, P. p. 299-308

11.9.2 Duración y Cobertura de la Póliza de Seguro

1. Póliza de viaje

Cubre un solo viaje desde el momento de su carga en el lugar de embarque, incluyendo los transbordos eventuales cuando así se estipula en el contrato de seguro.

2. Póliza Flotante

Es un contrato para el transporte de la carga por un determinado periodo, generalmente el exportador puede realizar cualquier tipo de embarque sin especificación y en cualquier momento.

3. Póliza Abierta

Es igual a la anterior con la diferencia de que esta puede ser permanente por un determinado periodo. Generalmente se utiliza cuando se conoce la mayor parte de las características de los embarques o transbordos.

11.10 CREDITO DOCUMENTARIO

Compromiso escrito por el que un banco (denominado banco emisor) se obliga con el vendedor, a petición y de conformidad con las instrucciones del comprador, a pagar una suma de dinero hasta una cuantía indicada, dentro de un plazo prescrito y contra entrega de determinados documentos.¹²

¹² IBCE, *Glosarios de Comercio Exterior e Integración*. 1998

El Crédito Documentario es un medio de pago establecido a través de los canales bancarios, con el objeto de facilitar las operaciones comerciales de importación y exportación.¹³

11.10.1 Carta de Crédito Irrevocable y a la Vista

Esta forma obliga formalmente al ordenador (comprador) y al beneficiario (vendedor), a atenerse estrictamente a los términos y condiciones originalmente pactadas por ellos mismos. A través de esta modalidad, el banco emisor asume la obligación y queda comprometido del pago al beneficiario, si este cumple con los términos y condiciones del crédito.¹⁴

Para que un crédito sea considerado irrevocable, debe estipularse dicha condición en el documento en forma explícita, caso contrario se considerará revocable. La diferencia entre ambas formas, es que en el revocable, existe una relación, jurídica y directa entre los mismos ya que el banco emisor asume el compromiso, independientemente de la situación que pudiera atravesar su cliente u ordenador.

Dentro de este grupo se encuentra:

- ❖ Carta de Crédito Irrevocable y a la Vista
- ❖ Carta de Crédito con Cláusula Roja
- ❖ Carta de Crédito con Cláusula Verde
- ❖ Carta de Crédito Transferible
- ❖ Carta de Crédito Rotativa
- ❖ Carta de Crédito Revocable

11.10.2 Plazos

¹³ UCULMANA, P. Manual de Financiamiento de Comercio Exterior, La Paz 1995, p. 59

¹⁴ IBIDEN, Manual de Financiamiento de Comercio Exterior p. 63

Los plazos van a variar según los términos de negociación entre comprador y vendedor, están entre los 30, 60, 90 y 18 días.

11.11 ANALISIS DE LOS COSTOS DE LA CADENA DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

11.11.1 Costos En Origen

11.11.1.1 Directos

a) Embalaje y Marcado

En el embalaje y marcado se realiza una serie de gastos como:

- ✓ Mano de obra necesaria para realizar las tareas (hrs. / hombres necesarias)
- ✓ Materiales, clavos, zunchones y maderas
- ✓ Equipos(cantidad de hrs. de su utilización y su costo aproximado por hrs.)

Para el caso de que el embalaje sea realizado por una empresa embaladora el costo esta representado por la factura que nos pasan.

b) Unitarización

Es formar una unidad de carga, es decir, paletizar y contenerizar la mercadería.

Los costos involucrados son:

- ✓ Compra, alquiler o costo de las construcción del palet
- ✓ Alquiler del contenedor
- ✓ Mano de obra para el proceso 1 y 2
- ✓ Materiales (zunchones, lingas)
- ✓ Equipos

- ✓ Transporte del contenedor vacío

c) Almacenaje

La operación de bodegaje implica ciertos números de elementos que generan gastos antes de la exportación.

Los costos involucrados son:

- a) Alquiler del espacio
- b) Mano de obra para descargar en depósito y posterior carga
- c) Equipos

Los puntos a y b generalmente no se dan ya que vienen incluidos en el alquiler que se cobra por el depósito.

- d) Flete interno desde la fábrica hasta el depósito

d) Desconsolidación

Los costos involucrados son:

- ✓ Comisión del agente involucrado
- ✓ Agente transportista

e) Manipuleo

Son los costos de manipuleo en lo referente a:

- ✓ Mano de obra para cargar la mercadería en el almacén o depósito del exportador
- ✓ Descarga la mercadería en la terminal del embarque
- ✓ Mano de obra del muelle

Puede darse según la modalidad operativa de los puertos con independencia del tipo de flete a contratar.

f) Flete interno

Los costos involucrados son:

- ✓ Desde la fábrica hasta la terminal de embarque
- ✓ Desde depósito intermedio hasta terminal de embarque

g) Seguro interno

Costo por asegurar la mercadería desde que sale a la fábrica o depósito intermedio del exportador hasta transferir el riesgo al importador según el INCOTERM de venta utilizado. Costo representado por la prima que cobra la compañía de seguro.

h) Documentación de Embarque

Costo de obtener la documentación de embarque

- ✓ Certificado de origen
- ✓ Certificado de calidad
- ✓ Factura consular
- ✓ Visación de la factura consular

i) Aduaneros

Los gastos que representan los trámites aduaneros son:

- ✓ Tributos a la exportación
- ✓ Tasa retributiva de servicios que se paguen excluyendo trámite de despacho

j) Bancarios

- ✓ Comisiones
- ✓ Gastos

k) Agentes

Gastos de intermediarios en la operación de comercio exterior

- ✓ Agente de venta o de compra
- ✓ Despachante
- ✓ Corredores de cambio
- ✓ Forwardes

l) Incentivos / Promocionales

Este rubro resta al costo. Se refiere a los reintegros, draw-back, etc.

m) Otros

Para cuantificar cualquier gasto o costo no discriminado en ninguno de los puntos anteriores. Esto depende de las características de la mercadería y de las características de la transacción comercial.

11.11.1.2 Indirectos

❖ Administrativos

Son los costos efectuados por el departamento de comercio exterior para la coordinación del embarque y el cobro de la exportación.

Costo representado por:

1. Horas hombres usadas para la tarea
2. Gastos de comunicación

11.11.2 Costos Durante El Transporte

11.11.2.1 Directos

a) Carga y Estiba

Costo de la mano de obra para realizar ambas tareas, según el flete contratado. Puede incluir gastos de equipos para movilizar la carga

b) Flete Internacional

Costo de transportar la mercadería desde la terminal del embarque hasta el puerto de destino. Flete básico mas recargos. Si obtenemos unos bonos de una conferencia, este no resta el valor nominal del flete.

c) Tarifas Carretero

El cálculo de la tarifa básica se basa en los costos de operación del vehículo, los cuales incluyen combustibles, salarios, mantenimientos, etc. Además de un porcentaje para gastos de funcionamiento y un margen razonable de utilidad.

La distancia y el tiempo son otros de los factores que deben tomarse en cuenta, así como la disponibilidad de carga de retorno. Los usuarios del transporte aceptan las tarifas cotizadas cuando el mercado de transporte de carga por carretera opera en condiciones normales, pero cuando la oferta es más alta, los usuarios pueden negociar tarifas mas bajas.

Las tarifas de transporte carretero se expresan en :Dólares * kilogramo Dólares * M³.

d) Tarifas Marítimas

Los fletes constituyen la compensación pagada a los armadores por el transporte de mercancías de un puerto a otro, según las condiciones estipuladas en el conocimiento de embarque(B/L), en los servicios regulares de línea (conferenciados y no conferenciados) y en la póliza de fletamento (C/P) en el servicio arrendado (Barcos eventuales).

e) Seguro Internacional

Representado por el costo de asegurar la mercadería durante el transporte internacional (riegos de travesía mas eventuales).

f) Transbordos / Distribución

Sucedé cuando una mercadería sufre un trasbordo de tipo técnico o un trasbordo a otro medio de transporte.

Costos representados por:

- a) Mano de obra para carga y descarga
- b) Equipos
- c) Materiales
- d) Alquiler de espacio que ocupa

g) Desestiba / Descarga

Costo de estos servicios si corresponde según el alcance del flete contratado.

11.11.3 Costos en Destino

11.11.3.1 Directos

a) Documentación

Representa todos los gastos necesarios para obtener la documentación de importación.

- 1. Certificado de deposito previo
- 2. Certificado sanitario
- 3. Cupos
- 4. Permisos

b) Manipuleo

Los costos de manipuleo en la:

1. Descarga del medio de transporte internacional
2. Si se realiza el ingreso de mercadería a depósito provisorio de importación, cuales son los costos del manipuleo para ingresarla y retirarla del mismo.
3. Si se realiza el ingreso de mercadería a un depósito intermedio cuales son los costos del manipuleo para descargar la mercadería (si no está incluida en el alquiler del depósito intermedio), y consecuentemente el manipuleo para retirar la mercadería del mismo).
4. Mano de obra para descargar la mercadería en depósito, fábrica o almacén del comprador (importador) con la utilización de equipos.

c) Almacenaje

Si se da el caso, los costos son en:

1. Depósito provisorio de importación
2. Depósito intermedio
 - ✓ Alquiler
 - ✓ Transporte desde la terminal de desembarque hasta depósito intermedio.

d) Flete interno

Según el caso:

1. Desde la terminal de desembarque hasta el depósito, fábrica o almacén del comprador
2. Desde el depósito intermedio hasta el depósito, fábrica o almacén del comprador

e) Seguro interno

Va a depender de la condición de compra del tipo de mercadería de la decisión del importador de asegurar o no la mercadería y también del alcance del seguro a contratar.

1. Si la venta es en condición CIF o CIP

El exportador será el tomador del seguro y el importador será el beneficiario, pero si la venta es CIF y existe un seguro contratado que cubre los riesgos de travesía, este seguro solo llega hasta la terminal de desembarque estando expuesta la mercadería desde allí a riesgos y es probable que se contrate un seguro interno.

2. Si la venta es CIF o CIP “puerta a puerta”

No habrá ni seguro interno en origen ni seguro en destino, solo seguro internacional.

3. Si la venta es FOB o CFR

Desde el punto de vista de la DFI tendré que estimar un seguro para completar la base CIF, ya que los tributos a la importación son sobre la base CIF.

f) Desconsolidación / Desunitarización

Costo del vaciado del contenedor o palet en el depósito del comprador

1. Mano de obra
2. Equipos
3. Materiales (eventualmente)
4. Transporte del contenedor vacío (si corresponde)

g) Aduaneros

Los costos de una tributación de importación son:

1. Tasas y contribuciones

2. Tasas retributivas de servicio (no incluye honorarios del despachante de aduana)

h) Bancarios

Costo de la intervención del banco en el país destino o importación.

1. Comisiones
2. Gastos

i) Agentes

Costo de la intervención de otros agentes prestatarios de servicios.

1. Agentes
2. Despachante
3. Forwarder
4. Otros

j) Otros

De acuerdo con las características de las mercadería.

11.11.3.2 Indirectos

a) Administrativos

1. Mano de obra del departamento que maneja la D.F.I en la empresa importadora (se calcula en horas hombre).
2. Gastos en comunicaciones

BIBLIOGRAFÍA

1. *IBCE, Glosarios de Comercio Exterior e Integración. 1998*
2. *NARBONA, H. , Exportación, Editorial Jurídica Cono Sur Ltda. Buenos Aires - Argentina 1995 p.1*
3. *DE CHAZAL, J. Mercado de valores de banca y comercio internacional. Editorial UPSA 1991 p. 195*
4. *COMERCIO EXTERIOR, Manual de Sistema de Comercio Exterior de Bolivia. Editorial Educativa y Cultura*
5. *CCI, Logística Comercial Internacional; Un Desafío de Gestión Empresarial. 1995 p. 6*
6. *www. Incoterms.com*
7. *IBID, P. p. 299-308*
8. *UCULMANA, P. Manual de Financiamiento de Comercio Exterior, La Paz 1995, p. 59*
9. *IBIDEN, Manual de Financiamiento de Comercio Exterior p. 63*