



Universidad Nacional de Rosario  
Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales  
Escuela de Relaciones Internacionales  
Licenciatura en Gestión de Negocios Internacionales

**Plan de negocio para exportación de exhibidora Magna Open NL1  
hacia la República de Colombia.**

Autor: Martin Giménez.

Tutor: Lic. Osvaldo Musto.

Fecha: 28 octubre del 2022.

Lugar: Rosario

## INDICE

INTRODUCCIÓN. ....	1
RESUMEN EJECUTIVO. ....	1
1. NATURALEZA DEL PROYECTO .....	2
1.2 Descripción del producto.....	2
1.3 El equipo directivo. ....	3
1.4 Breve historia del proyecto. Historia del Grupo EPTA.....	5
1.5 Ubicación Geográfica de la empresa. ....	7
1.6 Responsabilidad Medioambiental de EPTA.....	7
1.7 Valoración global del proyecto y coherencia. ....	8
2. EL MERCADO. ....	9
2.1 Definición del mercado. ....	9
2.2 Análisis de la competencia. ....	11
3. ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LA EMPRESA.....	14
3.1 Proceso de Exportación de EPTA en Argentina.....	14
3.2 Requisitos para la exportación en Argentina.....	14
3.3 Proceso de importación en Colombia.....	18
3.4 Contrato comercial internacional. ....	20
3.5 Logística para la exportación de la exhibidora Magna.....	22
3.6 Estrategia de inserción al mercado de la República de Colombia.....	24
3.7 Estrategia del producto a exportar.....	24
4. MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN. ....	25
5. ASPECTOS ECONOMICOS-FINANCIEROS.....	27
5.1 Planilla de costos y precios de exportación.....	27
5.2 Flujo de fondos.....	33
CONCLUSIONES. ....	34
BIBLIOGRAFÍA.....	35
ANEXOS.....	36

## **INTRODUCCIÓN.**

El negocio que se desarrollará es la exportación de la exhibidora Magna Open NL1 250 producida en la empresa EPTA Argentina S.A. al mercado de la República de Colombia con el objetivo de expandir los destinos comerciales de la empresa.

La misión de EPTA Argentina S.A. es ser el líder en el rubro de refrigeración comercial en el mercado Latinoamericano, cuenta con una trayectoria de 40 años en Argentina. El autor del proyecto se desempeña como uno de sus analistas de exportación.

El enfoque con que se preparó el plan fue netamente comercial, analizando el mercado, la competencia, realizando una estrategia de desarrollo acorde al país de destino, presentando un contrato comercial internacional (CIF) favorable tanto para EPTA Argentina S.A. como para el potencial cliente en el país de destino y teniendo en cuenta requisitos de exportación, junto a su proceso logístico, y de importación. Por último, se detalla costos, precios y flujo de fondos para analizar la factibilidad del plan.

## **RESUMEN EJECUTIVO.**

Este proyecto se basa en la exportación de la exhibidora Magna Open NL1 al mercado colombiano.

El producto se fabrica en una empresa llamada EPTA Argentina S.A., la marca comercial de tales productos es Costan y es el lugar donde trabaja el autor del proyecto.

Se trata de un producto posicionado tanto en el mercado nacional argentino como en el resto del mundo.

Lo innovador del proyecto es posicionar el producto mencionado en un nuevo destino comercial, que es la República de Colombia, este último país no cuenta con producción nacional en el rubro.

La factibilidad de la propuesta está basada en la trayectoria de la empresa, la calidad del producto y el conocimiento del rubro por parte del personal.

## 1. NATURALEZA DEL PROYECTO

### 1.2 Descripción del producto.

FIGURA 1 – EXHIBIDORA MAGNA OPEN NL1 250



La Exhibidora Magna Open NL1 tiene como característica, la solución flexible para cualquier tienda debido a su tamaño, con un largo de 250 cm, con una profundidad de 91 cm, con un alto de 220 cm y un peso de 400kg. Otros puntos para destacar son que cuenta con iluminación doble en cenefa, doble cortina de aire, paragolpes de acero inoxidable y sus forzadores son de bajo consumo.

En relación con la eficiencia energética, punto a destacar, se realizaron mejoras sobre el producto aumentando un 45% el grosor de la aislación con respecto a productos anteriores. De esta manera se disminuye el intercambio de calor con el exterior reduciendo la necesidad frigorífica y el consumo eléctrico.

También se incorporó una cortina de aire doble, que reduce el escape de frío hacia la tienda mejorando así el consumo eléctrico.

Además, la exhibidora Magna Open incorpora de manera estándar la cortina de noche. El consumo energético por las noches baja drásticamente, ya que, los productos quedan resguardados y se limita la pérdida de frío con el ambiente.

Debajo detallare información técnica sobre el producto en cuestión.

- Clases de temperaturas: 3H, 3M2, 3M1<sup>1</sup>.
- Cortina de aire: Simple y doble<sup>2</sup>.
- Cortina de noche: Estándar.
- Iluminación por Diodo Emisor de Luz (LED): En cenefa y estante.
- Gases refrigerantes: CO2, R404, Glycol<sup>3</sup>.
- Deshielo: Para Simple, Eléctrico o Gas caliente.
- Controladores: Danfoss, Carel y Dixel.
- Posición porta precios: Estantes y bases.
- Tipo de porta precio: Papel 25 y 40 mm.

### 1.3 El equipo directivo.

En este punto se informará como se componen las diferentes aéreas de EPTA Argentina S.A.

La empresa se encuentra liderada por la persona a cargo del puesto Gerente General, este mismo responde al presidente de la firma, el cual, se encuentra en Italia. El gerente general lleva a cabo la tarea de administrar y controlar a la empresa, con el objetivo de mejoras continuas tanto en procesos productivos como económicos. Todo el organigrama esta compuesto por 16 personas.

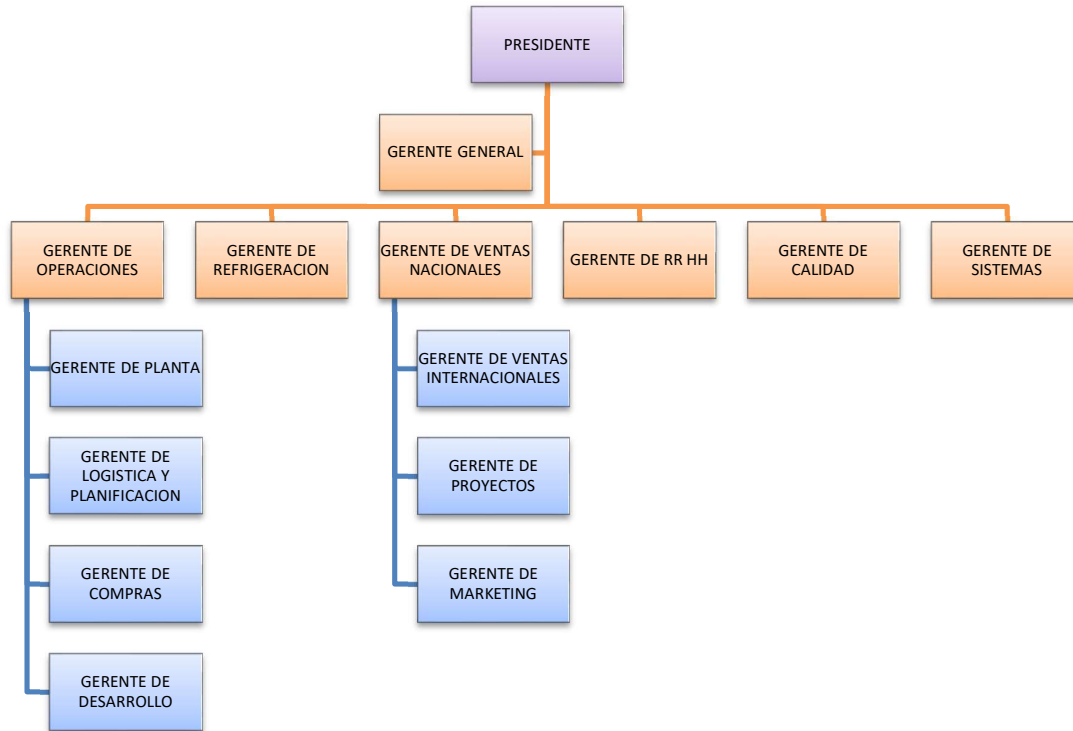
---

<sup>1</sup> Se refiere a la temperatura de trabajo de las exhibidoras. 3H: Temperatura de trabajo desde + 6°C hasta + 8°C. 3M2: Temperatura de trabajo desde + 3°C hasta + 5°C. 3M1: Temperatura de trabajo desde -1 °C hasta + 2 °C.

<sup>2</sup> La cortina de aire simple hace que el frío escape de la exhibidora no siendo energéticamente eficiente. La cortina de aire doble reduce el escape de frío hacia la tienda mejorando así el consumo eléctrico.

<sup>3</sup> El CO2 es un refrigerante inactivo químicamente, no es inflamable ni tóxico. Por ser una sustancia pura y amigable, este refrigerante presenta una excelente tasa de intercambio térmico de temperatura en evaporadores, condensadores y enfriadores de gas. El R404, es gas incoloro y comúnmente utilizado en las instalaciones de refrigeración a compresión simple, de congelación y otras aplicaciones a temperatura de evaporación comprendidas entre -45°C y +10 °C. El GLICOL (etilenglicol) es un anticongelante para el agua y su uso en instalaciones frigoríficas consiste en utilizar el agua glicolada como fluido secundario para así obtener la mínima carga de refrigerantes tanto fluorados como naturales. Esto supone un ahorro energético considerable.

**FIGURA 2 – ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.**



Luego se encuentra un segundo nivel de gerencias que responden al Gerente General, las mismas son: Gerente de Operaciones, el cual administra el proceso productivo de exhibidoras; Gerente de Refrigeración, el cual lleva a cabo la tarea de controlar el proceso productivo referido a la producción de centrales de frío; Gerente Comercial, su función es gestionar tanto las ventas nacionales como las internacionales, manteniendo una comunicación fluida con los clientes; Gerente de Recursos Humanos, encargado de gestionar y controlar las tareas referentes a los empleados de la empresa; por último, dentro de este escalafón podemos encontrar al Gerente de Sistemas, encargado de la seguridad cibernética y de los diversos temas relacionados a la informática.

Cabe destacar que tanto la función de Gerente de Operaciones como el Gerente Comercial, tienen a cargo diferentes personas en los puntos críticos de cada sector, realizando así una tarea integral para beneficio de los empleados como de los clientes externos. Tanto el Gerente de Planta; de Logística y Planificación; de Compras; De Desarrollo, responden al Gerente de Operaciones.

En relación con el área comercial, Gerente de Ventas Nacionales; de Ventas Internacionales; de Proyectos y de Marketing, responden sus funciones al Gerente Comercial.

Luego completan el organigrama 64 personas distribuidas en las diferentes áreas, cumpliendo diferentes funciones.

#### **1.4 Breve historia del proyecto. Historia del Grupo EPTA.**

**FIGURA 3 – LOGO DE LA EMPRESA.**



Los orígenes del Grupo Epta se remontan a 1946, cuando los hermanos Mario y Alberto Costan fundan en Turín, República Italiana, el primer taller artesanal para la producción de neveras y armarios frigoríficos, empresa que fue adquirida por el grupo multinacional especializado en refrigeración, Epta de Luigi Nocivelli en 1986.

La marca Costan perteneciente al grupo Epta, desde sus inicios, siempre ha sido sinónimo de máxima calidad, excelente servicio y productos tecnológicamente avanzados y fiables, está especializada en el diseño, construcción, instalación y mantenimiento de muebles refrigerados para la venta asistida y de autoservicio de alimentos frescos y ultracongelados.

La gama de productos de refrigeración comercial del grupo Epta incluye: vitrinas y mostradores refrigerados tradicionales para alimentos frescos, a granel y envasados; mostradores refrigerados verticales y semiverticales positivos para productos frescos envasados; mostradores refrigerados verticales y horizontales negativos para la conservación de alimentos ultracongelados; mostradores refrigerados plug-in para el comercio minorista y mostradores Integrales para tiendas especializadas.

La primera propuesta innovadora fue un mostrador tradicional en el que, en la parte inferior, había un compartimento refrigerado destinado a la reserva, mientras que en la zona superior se apoyaba una encimera protegida por un cristal curvo para la presentación del producto. Poco después se presentaron las primeras cámaras frigoríficas, gracias a la necesidad generalizada de los comercios de almacenar la mercancía.

En 1960 se presentó un mostrador para el corte construido por primera vez en acero inoxidable y vidrios templados, que fue patentado: el Gran Luce, iniciando así el gran éxito comercial de la empresa.

Gracias al continuo crecimiento de la demanda y al avance determinado por la innovación técnica, a principios de los años 70 la planta se trasladó a Limana, en la provincia de Belluno, República Italiana, donde hoy se producen instalaciones de refrigeración comercial.

A finales de los años 80 Costan pasó a formar parte del naciente grupo Epta, del que aún hoy día sigue siendo una marca histórica del producto.

La evolución tecnológica y la colaboración con otras empresas del grupo Epta han llevado a la creación de nuevos productos cada vez más modernos.

La creación de un grupo cohesionado se realizó plenamente desde el punto de vista productivo, organizativo y de valores. En marzo de 2003 se constituye oficialmente el Grupo Epta y se amplió la planta de Limana, República Italiana, con nuevos sectores productivos.

La excelencia de los productos de EPTA, cuya marca comercial es Costan, fueron reconocidos por varios premios, incluyendo el Premio Alemán de Diseño 2016, otorgado por el German Design Council <sup>4</sup> a la Familia RevUP de Costan por su refinado diseño y excelente desempeño.

### **Historia de EPTA Argentina.**

New Market S.A. comienza en 1982 como una pequeña fábrica, pero con el impulso y la firmeza de una gran empresa. Situada en la ciudad en Rosario, poco después del comienzo, alcanza un significativo grado de desarrollo que en el último tiempo impulso un sólido y firme proceso de expansión. Desde 1990, con el comienzo de sus lazos comerciales con CostanSpA, su crecimiento recibió un firme punto de apoyo con la guía de una estrategia que apuntaba a expandir el comercio exterior y a reforzar el mercado interno.

En 1997, el grupo EPTA, una de las corporaciones más importantes del mundo en la fabricación y comercialización de equipos de refrigeración, absorbe la empresa y le cambia el nombre por EPTA Argentina S.A. Luego, el Grupo se encarga de la gestión técnica y de mercadeo y contribuye con tecnología de vanguardia, métodos de fabricación actualizados y sólidos conocimientos de una empresa que ha abordado satisfactoriamente las demandas y tendencias

---

<sup>4</sup> El German Design Council opera desde 1953 como uno de los principales centros mundiales de experiencia en comunicación y transferencia de conocimientos dentro del diseño, la marca y la innovación.

del mercado internacional durante más de 50 años. Como resultado de esta política, EPTA es ahora un nombre líder en la refrigeración comercial también para el mercado Latinoamericano.

### **1.5 Ubicación Geográfica de la empresa.**

Como se mencionó anteriormente la empresa EPTA Argentina S.A. se encuentra situada en la Ciudad de Rosario, Santa Fe, precisamente en calle Ovidio Lagos 6753.

Cabe destacar que la región de Rosario es el polo más importante del país en la fabricación de equipos de frío: Freezer, equipamientos para supermercados, heladeras, generando cerca del 90% de la producción nacional.

Por otro lado, la región se encuentra en una ubicación estratégica con respecto al comercio exterior. En el caso de EPTA que escogió la modalidad de consolidación de cargas de exportación en su misma planta, cuenta con ventajas competitivas con respecto a la competencia.

### **1.6 Responsabilidad Medioambiental de EPTA.**

Por último, se mencionará la responsabilidad medioambiental de la empresa. La refrigeración genera aproximadamente el 40% del consumo energético de un supermercado de tamaño medio: esta es una de las razones que ha llevado al grupo a tomar medidas concretas en la dirección del ahorro energético y de la responsabilidad social y medioambiental de la empresa. Una orientación que nace de forma natural y que ha evolucionado a lo largo de los años, reflejándose en las más diversas áreas de la vida de la empresa con diferentes iniciativas.

Un ejemplo representativo del compromiso de Epta con la sostenibilidad ambiental y social es la publicación, a partir de 2012, del Informe de Responsabilidad Social Corporativa, documento en el que pone a disposición de los grupos de interés y de los clientes los resultados económicos, sociales y ambientales más significativos del último año y define las metas futuras a la luz de los Objetivos de Desarrollo Sostenible propuestos por la ONU, para una mayor valorización de los Recursos Humanos y el crecimiento sostenible. El documento ha sido certificado desde su

primera edición por el Instituto TÜV Austria CertGmbH<sup>5</sup>, que aplica las directrices del GRI (Global Reporting Initiatives)<sup>6</sup>.

### **1.7 Valoración global del proyecto y coherencia.**

La idea de este proyecto se originó por la posibilidad de exportar a un nuevo mercado ofreciendo un nuevo producto.

Surgió a principios del año 2022 y se realizó un estudio de cuáles eran los mercados sin la presencia de nuestros productos.

La idea surgió en el área comercial, precisamente por el vendedor de Centroamérica, luego se trasladó al sector de exportación de la empresa para que se contacten con los diversos actores del comercio exterior para analizar factibilidad del proyecto.

Los o el problema que se presentó fueron los requisitos para la importación de las exhibidoras en el mercado designado. Se solucionó contratando el servicio de asesoría en comercio exterior en el país de destino, quienes nos brindaron apoyo tanto en la parte documental y requisitos para el ingreso a Colombia.

Los aspectos que consideramos esenciales de nuestro proyecto son:

- los puntos fuertes: La calidad del producto, el conocimiento del rubro por parte del personal de la empresa, debido a su trayectoria, la gestión del proceso logístico, valor del flete más económico debido al menor tiempo de tránsito, menor riesgos de siniestros durante el viaje, Con posibilidad de salidas semanales.
- los aspectos más atractivos del mismo: El posicionamiento de la marca Costan en la República Federativa de Colombia. Expectativa alta de vida del producto con servicio post-venta.
- identificación de los riesgos que puedan surgir: Sin operaciones previas en el mercado descrito, valor final del producto.

---

<sup>5</sup> Instituto TÜV Austria CertGmbH, se trata de una organización que lleva adelante la seguridad, la calidad, la innovación, la protección del medio ambiente y los intereses corporativos. Se destaca por asistir a empresas industriales, empresas comerciales y artesanales, el sector sanitario y municipal hasta instituciones científicas y de investigación.

<sup>6</sup> GRI (Global Reporting Initiatives) se fundó en Boston en 1997. El objetivo era crear el primer mecanismo de rendición de cuentas para garantizar que las empresas se adhieran a los principios de conducta ambiental responsable, luego se amplió para incluir cuestiones sociales, económicas y de gobernanza.

- posibles soluciones o alternativas en respuesta a los riesgos identificados: Estrategia de ingreso a través de un distribuidor que posee conocimiento sobre el mercado colombiano. Valor del producto alto, pero la alta calidad de las exhibidoras de marca Costan es un referente del rubro de la refrigeración comercial, la misma se encuentra posicionada alrededor del mundo.

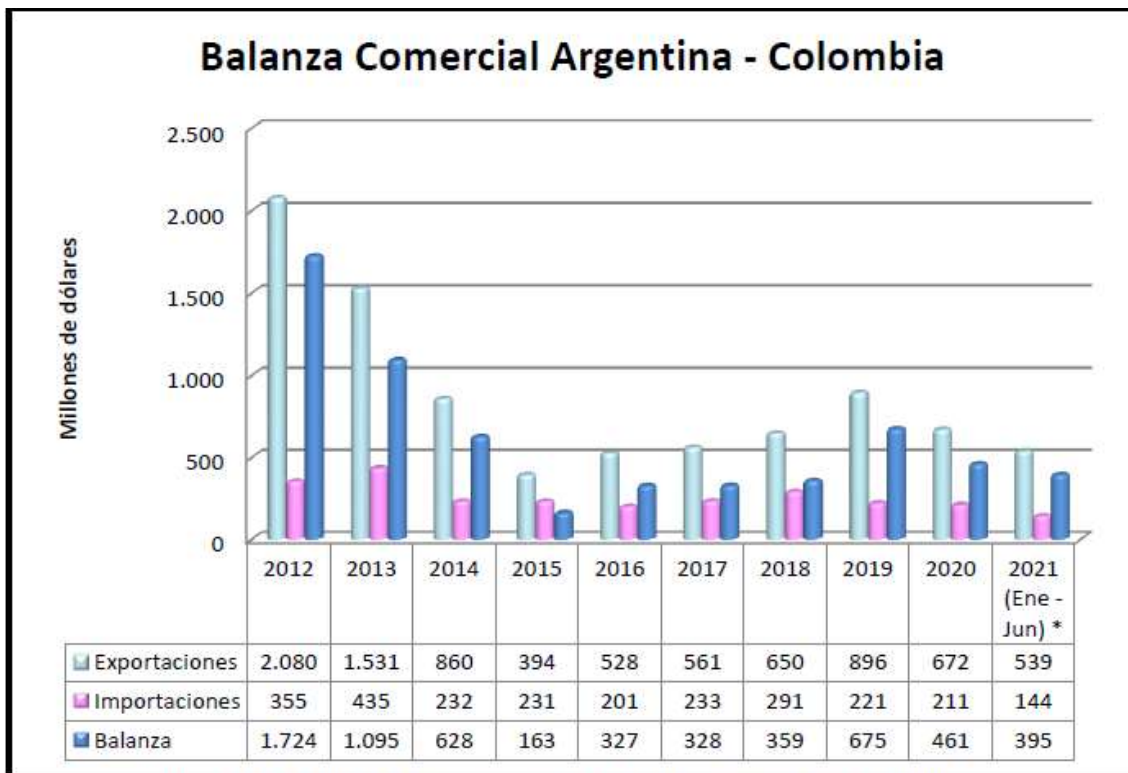
## **2. EL MERCADO.**

### **2.1 Definición del mercado.**

En primer lugar, unos de los principales instrumentos a destacar es el acuerdo de complementación económica (ACE) N° 72 firmados por los países signatarios del Mercado común del sur con los países colombianos. El mismo fue firmado el 21 de julio de 2017 en la ciudad de Mendoza en sustitución del Acuerdo de complementación económica (ACE) N° 59 entre el MERCOSUR (Mercado Común del Sur) y la CAN (Comunidad Andina de Naciones). El Acuerdo de complementación económica (ACE) N° 72 entro en vigor el 21 de diciembre de 2017, tiene como objetivo formar un área de libre comercio, alcanzar el desarrollo armónico en la región, promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica y promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y agrupaciones de países extra regionales. (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, 2022)

Otro punto para destacar es la balanza comercial entre Argentina y Colombia, debido a que históricamente ha estado enmarcada por un superávit a favor de Argentina como se puede observar en el siguiente gráfico.

**FIGURA 4 – BALANZA COMERCIAL ARGENTINA – COLOMBIA AÑO 2021.**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – INDEC

Como consecuencia de la activación de la Franja Andina de Precios de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el cual permite fijar un precio piso y un precio techo para mantener el costo de importación de un grupo determinado de productos, los números del comercio bilateral comenzaron a disminuir a partir del año 2013, donde si bien Argentina sigue presentando superávit en el intercambio comercial con Colombia, las cifras a lo largo de estos últimos años se han reducido como consecuencia de esta medida.

Con respecto al acceso al mercado el gobierno colombiano, se establecen tres principios fundamentales para el tratamiento a la inversión extranjera;

- 1- Igualdad; se da el mismo tratamiento a la inversión extranjera que a la inversión nacional.
- 2- Universalidad; se acepta en todos los sectores de la economía, salvo en actividades como procesamiento, disposición y desechos de basuras toxicas peligrosas o radiactivas, no producidas en el país y actividades de defensa y seguridad nacional.

- 3- Por último, se hará mención del régimen de importación de bienes. El Gobierno nacional de acuerdo con el artículo 189 de la constitución política colombiana, expresan que a través de decreto 4927 de 2011 se adopte el arancel de aduanas nacional.

Dicho decreto y por decisión 766 de la comisión del acuerdo de Cartagena, acogen la Nomenclatura Común NANDINA el cual se encuentra armonizado a nivel de 8 dígitos, con el fin de identificar y clasificar las mercancías, estadísticas y políticas comerciales de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) relacionadas con la exportación e importación de mercaderías.

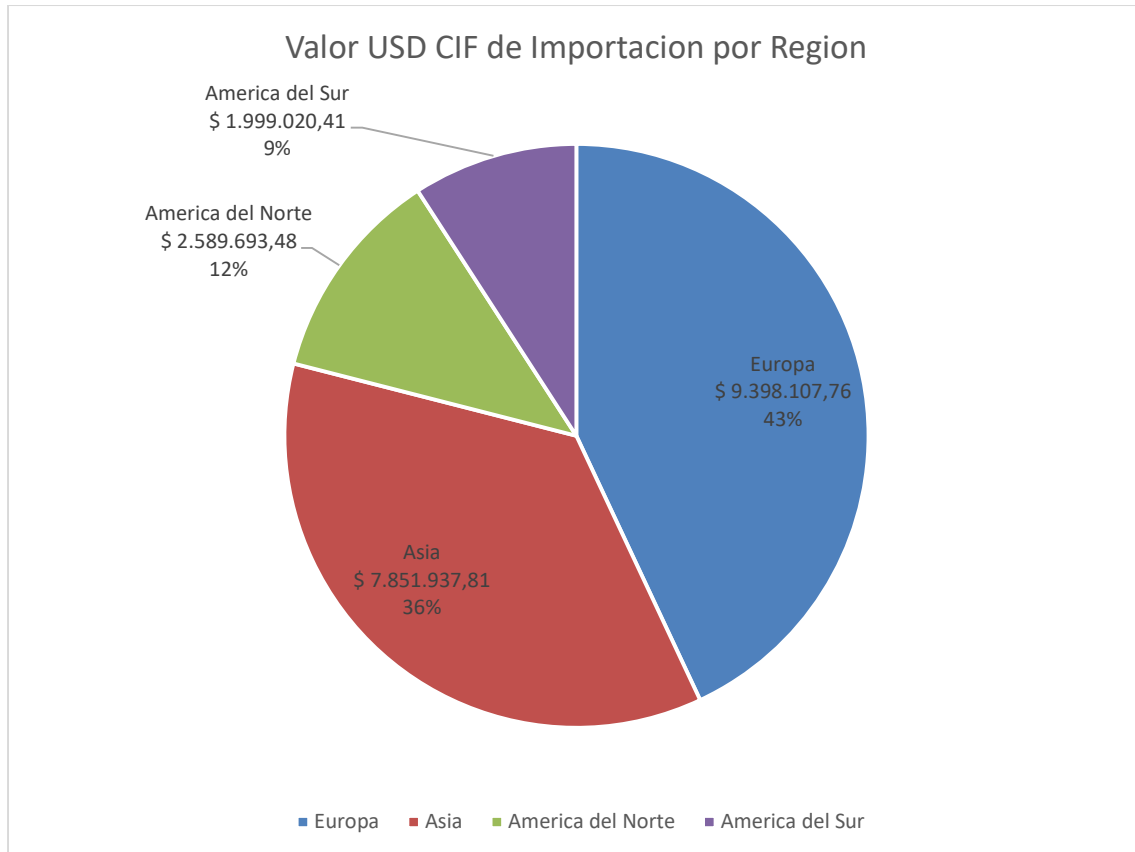
La República Colombiana ofrece diferentes modalidades de importación que son la forma de declarar mercancía objeto de la importación e indicar si la misma está sujeta a alguna restricción aduanera o si bien queda en libre disposición, dependiendo de la disposición de la mercancía se escogerá una modalidad específica. Como, por ejemplo, Importación ordinaria, Importación con franquicia, reimportación por perfeccionamiento pasivo, reimportación en el mismo estado, entre otras.

## **2.2 Análisis de la competencia.**

En este apartado se realizará un análisis de la competencia teniendo en cuenta el valor CIF (Costos, Seguro y Flete) para las importaciones ejecutadas en la República de Colombia durante el año 2021. Los datos fueron extraídos de un software de inteligencia comercial para empresas de comercio exterior llamado Penta-Transaction Estadísticas Import-Export, su base de datos contiene información actualizada sobre las operaciones de importación y exportación de 10 países de América del Sur, México, Costa Rica, Panamá, China, España y Reino Unido. (Penta-Transaction, 2022).

En el gráfico n° 1 de elaboración propia, se consideran las 4 regiones más importantes, donde se agrupa la totalidad de las exportaciones del rubro de exhibidoras para supermercados.

## GRAFICO N° 1 – VALOR CIF DE IMPORTACION EN LA REPUBLICA DE COLOMBIA, DIVIDO POR REGION.



Como muestra el gráfico n° 1, el mayor valor de importaciones de la República de Colombia de exhibidoras clasificadas arancelariamente por la NANDINA (Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina) 8418.50.90.00 provienen desde la región de Europa de países como Alemania, Austria, Dinamarca, Eslovenia, España, Hungría, Italia, Luxemburgo, Polonia, Portugal, Turquía. El volumen de ventas se concentra en países como Portugal, ascendiendo con un valor CIF de importación en Colombia de USD 3.405.675,70, en segundo lugar, según los datos recabados, se encuentra España, con un valor CIF de importación en Colombia de USD 2.931.303,33 y, en tercer lugar, se presenta Italia, con un valor CIF de importación de USD 2.372.571,21.

Luego, podemos mencionar a la región de ASIA como una de las regiones más influyentes en las exportaciones de exhibidoras para supermercados. Los países que representan a la región son los siguientes: China, Corea, Hong Kong, Japón, Malasia, Tailandia. Si bien se nombraron varios países, el más importante en esta región es la República Popular de China, representa un

valor CIF de importación en Colombia de USD 7.221.307,42, siendo así el país con mayor valor de exportación de todas las regiones, a diferencia de Europa, donde podemos observar que, el grueso del comercio se divide en 3 países (Portugal, España e Italia). En esta región se agrupa casi el 100% del negocio en un solo país.

A continuación, se mencionarán los datos estadísticos recabados de la región de América del Norte donde se involucran 2 países únicamente, el primero de ellos es Estados Unidos, que se destaca por tener un gran volumen de ventas al mercado colombiano, con un valor CIF de importación de USD 2.047.984,37. Este importe hace que sea uno de los 5 países con mayor volumen de ventas, con México en segundo lugar con un valor CIF de importación de USD 541.709,11.

Por último, se dará paso a los datos recabados de la región de América del Sur, la misma tiene como principales actores a Argentina, Brasil, Chile, Ecuador y Guatemala. Se puede evidenciar que el país con mayor volumen de ventas es la República del Ecuador con un valor CIF de USD 908.374,02. En tercer lugar, después de Chile podemos encontrar a la República Argentina donde el valor CIF de importación es de USD 240.721,33.

En conclusión, se evidencia un gran ingreso a la República de Colombia de exhibidoras provenientes de las regiones de Europa y Asia. Nuestra exhibidora Magna Open NL1 250 puede lograr ingresar en el mercado colombiano a través de acuerdos comerciales sostenidos entre ambos países. El arancel de importación en Colombia es de 0% debido al acuerdo ACE N° 72 (Acuerdo de complementación económica) celebrado entre los países del Mercosur y Colombia, a diferencia de las demás regiones donde este arancel gira alrededor del 10% al 19%. Otro punto para destacar es la cercanía entre los 2 países y el corto tiempo de flete internacional debido a que el tiempo de tránsito vía marítima es de solo 20 días. En regiones como Asia y Europa, este tiempo asciende de 45 a 60 días. Siguiendo en esta tónica, el valor de flete internacional es menor en proporción a las regiones con mayor vínculo comercial (Europa y Asia).

### **3. ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LA EMPRESA**

#### **3.1 Proceso de Exportación de EPTA en Argentina.**

Debido a la alta calidad de sus exhibidoras EPTA, desde sus comienzos en Argentina apostó por la exportación de sus productos para ampliar la penetración comercial de la empresa a otros países del mundo mediante una mejora continua de la eficiencia, la competitividad y la inversión de la firma. Sabiendo que exportar no es solo colocar en el exterior los saldos no vendidos en el mercado local, EPTA se inserta en el mercado mundial de manera continua y sostenida, aumentando el número de clientes y diversificando los riesgos.

Teniendo en cuenta estas premisas, se analizaron las siguientes cuestiones fundamentales de la empresa vinculadas al proceso de toma de decisiones que se detalla.

- Capacidad productiva: Se cuantificó la oferta potencial que se ofrecerá en los mercados internacionales.
- Capacidad comercial: La fuerza de ventas es fundamental para insertarse ante cualquier nuevo mercado. Este concepto se refuerza en el caso de los mercados externos, ya que los tiempos, costos y diversidad de clientes asociados a una exportación pueden requerir una capacidad comercial de mayor envergadura.
- Capacidad financiera: Se estimaron los recursos financieros que serán necesarios para afrontar los costos asociados a la exportación.
- Organización: La empresa cuenta con un equipo de personas preparadas para realizar las tareas comerciales y operativas que exige la exportación.

#### **3.2 Requisitos para la exportación en Argentina.**

##### **1. Estar inscripto como Importador/Exportador.**

Según el Código Aduanero Argentino, una exportación es la extracción de cualquier mercadería de un territorio aduanero, entendiéndolo como todo el ámbito terrestre, acuático y aéreo sometido a la soberanía de la Nación Argentina, así como también en los enclaves<sup>7</sup> constituidos a su favor, en donde se aplica un mismo sistema arancelario y de prohibiciones económicas. (Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, 2020).

---

<sup>7</sup> Enclave es el ámbito sometido a la soberanía de otro Estado, en el cual, en virtud de un convenio internacional, se permite la aplicación de la legislación aduanera nacional.

Para que la empresa esté habilitada legalmente para exportar es obligatorio inscribirse como exportador/importador en el Registro de Operadores de Comercio Exterior de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). El registro se tramita por única vez y permite operar como importador o exportador en todas las aduanas del país.

Para realizar el trámite hay que dirigirse al sitio web de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). e ingresar en el servicio “Sistema Registral”. Después, de manera presencial en las aduanas se presentará la documentación respaldatoria y el registro de los datos biométricos (Ver Anexo 1).

## **2. Determinar la posición arancelaria.**

La posición arancelaria es un código que identifica los productos ante la aduana y es un requisito fundamental para realizar una compraventa internacional.

Es una nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas y es utilizada para clasificar las mercancías en base a un sistema común. A nivel mundial, el nomenclador se define conforme a un sistema de códigos de seis dígitos aceptado por todos los países participantes que permite homologar el lenguaje internacional de los productos, quienes luego establecen sus propias sub-clasificaciones de más de seis dígitos con fines arancelarios o de otra clase.

La clasificación arancelaria permite acceder a un identificador mundial común, tanto para tarifas de importación como de exportación, y establece no sólo los gravámenes que le corresponderá a la mercadería (y/o nivel de reintegros, en el caso de exportaciones), sino también el régimen que se deberá aplicar a la operación que ampara dicha mercadería (intervenciones, prohibiciones, restricciones, razones estadísticas, etc.).

La posición arancelaria a nivel Mercosur (Mercado Común del Sur) se extiende a ocho dígitos para dar una mayor especificidad a la codificación, y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercadería (SA).

Para el producto en cuestión, Exhibidora Magna NL1, la posición arancelaria a nivel Mercosur es 8418.50.90.900X.

Tratamiento arancelario: 0% Derecho de exportación<sup>8</sup>; 6% Reintegro<sup>9</sup>.

Mercado de cambios: Plazo de ingreso y liquidación de divisas de 180 días corridos.

### **3. Documentación comercial.**

Para poder exportar es necesario realizar la emisión de los siguientes documentos:

- Factura Comercial. (Ver Anexo 3)
- Conocimiento de Embarque. (Ver Anexo 4)
- Lista de empaque. (Ver Anexo 5)
- Certificado de Origen. (Ver Anexo 6)

### **4. Cuestiones operativas. Intervención del despachante de aduanas.**

Es necesaria la intervención de un despachante de aduana para que la mercadería pueda ser exportada del territorio argentino.

Para ello, es fundamental que el despachante de aduanas cuente con los documentos inherentes a la exportación (factura de exportación junto a su lista de empaque) a fin de poder oficializar y presentar ante la aduana argentina el denominado permiso de embarque. Una vez presentado y autorizado el permiso de embarque mencionado anteriormente, se puede iniciar la carga en el medio transportador.

En el caso de EPTA Argentina S.A. que cuenta con la autorización del régimen de consolidación de aduana en planta (el cual se explicara el funcionamiento en el apartado N°5), los diferentes medios de transporte se deben presentar en la planta de la empresa para iniciar el proceso de carga de la mercadería. Una vez finalizado este proceso de carga, el funcionario de la aduana argentina realiza la salida de la zona primera aduanera (En este caso la zona primaria aduanera es la planta de EPTA Argentina S.A.).

Por último, el personal aduanero se dirige hacia la planta de EPTA Argentina S.A. para realizar el precintado del medio de transporte y se procede con la liberación de la mercadería.

### **5. Consolidación de cargas de exportación en planta.**

---

<sup>8</sup> Son tributos que gravan la exportación definitiva para consumo. Puede ser "Ad Valorem": es la aplicación de un porcentaje sobre el valor de la mercancía o "Específico": es una tasa fija que se aplica sobre la mercadería, se expresa en términos monetarios por unidad de medida.

<sup>9</sup> Consiste en la devolución total o parcial de los tributos interiores pagados en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar (manufacturadas en el país), nuevas y sin uso. La liquidación y pago de reintegros a la exportación los efectiviza la Dirección General de Aduanas, previa presentación de la documentación que acredite el embarque de la mercadería.

Este régimen es el que le permite al exportador que la carga del medio de transporte se haga dentro de su almacén. Para eso, el servicio aduanero se traslada hacia ese sitio con el propósito de aplicar los controles establecidos para ese fin.

Si este procedimiento no estuviese permitido, el exportador tendría que realizar la carga del medio transportador en Zona Primaria Aduanera establecida según lo establece el código aduanero argentino en el artículo 5<sup>10</sup>.

Para eso, tendría que llevar hasta la Zona Primaria Aduanera la mercancía a exportar y luego de obtener el permiso por parte del servicio aduanero, se procede a la carga del medio transportador.

Para que el exportador pueda acceder al beneficio de realizar la carga del medio transportador directamente en su almacén debe estar inscripto en el Régimen de consolidación en planta de exportación.

El Régimen no es obligatorio. Los exportadores pueden decidir si lo acogen o no y aquellos que no deseen cargar la mercancía en sus almacenes, deberán hacerlo en la Zona Primaria Aduanera donde está realizando los trámites para la exportación.

En todos estos casos es obligatorio que la mercancía sea cargada en la planta del exportador, la cual debe poseer una infraestructura adecuada que permita la conservación y manipulación de los productos. Todo el control será efectuado por la aduana de la jurisdicción.

Objetivos del Régimen de consolidación en planta de exportación.

- Facilita las operaciones del exportador.
- Reduce los costos operativos de las exportaciones.

---

<sup>10</sup> Zona primaria aduanera es aquella parte del territorio aduanero habilitada para la ejecución de operaciones aduaneras o afectadas al control de estas, en la que rigen normas especiales para la circulación de personas y el movimiento y disposición de la mercadería. La zona primaria aduanera comprende, a) los locales, instalaciones, depósitos, plazoletas y demás lugares en donde se realizaren operaciones aduaneras o se ejerciere el control aduanero; b) los puertos, muelles, atracaderos, aeropuertos y pasos fronterizos; c) los espejos de agua de las radas y puertos adyacentes a los espacios enumerados en los incisos a) y b) de este artículo; d) los demás lugares que cumplieren una función similar a la de los mencionados en los incisos a), b) y c) de este artículo, que determinare la reglamentación; e) los espacios aéreos correspondientes a los lugares mencionados en los incisos precedentes.

- Brinda al exportador un marco más adecuado para el estibado y consolidación de sus cargas.
- Da mayor seguridad al precintado del transporte en origen.

Son varias las condiciones que se deben cumplir para habilitar un área determinada y estas son:

- Debe tener medidas necesarias que permitan albergar la mercancía, el medio transportador y los elementos de control que se vayan a utilizar según la mercancía que se vaya a cargar.
- Vías de acceso que permitan la entrada y salida de los medios de transporte con facilidad.
- Que el área este delimitada por medio de líneas amarillas, alambre, etc., que permitan visualizar el área habilitada.
- La mercancía para revisar debe estar colocada en el área habilitada para que el personal autorizado por la Aduana pueda hacer su trabajo.
- Debe poseer una oficina de uso exclusivo para el personal aduanero para cuando estos realicen sus labores y esta debe poseer el mobiliario necesario para cumplir con su labor.
- Debe poseer instrumentos de medición esto en caso de que se requiera pesar la mercancía.
- La zona habilitada debe tener cámaras y antecámaras de transferencia.

### **3.3 Proceso de importación en Colombia.**

**Debajo se detallan los requisitos para la importación en Colombia.**

#### **1. Ubicación de la subpartida arancelaria.**

Se debe localizar la subpartida del producto o mercancía por medio del arancel de aduanas, para conocer los impuestos, derechos y regulaciones que debe cumplir su mercancía. (Centro Virtual de Negocios, Superintendencia de Industria y Comercio SIC, 2022).

La NANDINA es la "Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena" (Comunidad Andina). La NANDINA es aplicada a la universalidad de los productos y a la totalidad del comercio de cada uno de los Países Miembros de la Comunidad Andina, la cual está abierta a fraccionamientos adicionales en su propia nomenclatura arancelaria o estadística, utilizando para esos efectos dos dígitos adicionales a los 8 del código

numérico de la Nomenclatura Arancelaria Común. (Asociación Latinoamericana de Integración, 2022.)

## **2. Registro como importador RUT:**

Se debe pertenecer al régimen común. Estar registrado en la cámara de comercio y contar con un registro único tributario RUT, especificando cuál es la actividad de importación que se realiza.

## **3. Identificación del producto:**

-Se debe verificar cuáles tributos aduaneros debe cumplir el producto y requisitos de importación, verificando la posición arancelaria del bien a importar a través de la nomenclatura NANDINA, precisamente en el sitio web de la Dirección de Impuestos y Aduana Nacionales, el cual [continúa a continuación:](https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces)

-Se debe consultar ante las entidades que se detallan a continuación, en sus sitios web, si el producto está sujeto a las inscripciones como el ICA, INVIMA, Ministerio de Minas, Ministerio de Ambiente-ANLA, Ministerio de Transporte, Ministerio de Agricultura, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio, Agencia Nacional Minera, AUNAP, entre otras.

**Nota:** En caso de que el producto no esté sujeto a ningún requisito previo, no se requiere la autorización de registro de importación.

Para el producto que se pretende importar es necesario presentar ante la Autoridad Nacional de Licencias Ambientales (ANLA), la carta Anla<sup>11</sup>. El formato de presentación es por escrito a través de una carta, ante el ministerio detallado anteriormente, el trámite deber ser previo a la importación del bien y la normativa se encuentra vigente desde 01.01.2017.

## **4. Procedimiento cambiario en las importaciones en Colombia.**

Obligatoriamente se deben realizar los pagos a través de bancos comerciales y corporaciones financieras.

## **5. Proceso de Nacionalización en Colombia.**

-Se solicita autorización para realizar inscripción cuando se tenga dudas sobre descripción, números de serie, identificación, cantidad.

---

<sup>11</sup> La Autoridad Nacional de Licencias Ambientales ANLA es la encargada de que los proyectos, obras o actividades sujetos de licenciamiento, permiso o trámite ambiental cumplan con la normativa ambiental, de tal manera que contribuyan al desarrollo sostenible.

-Si el valor de la importación es mayor a 5.000 dólares, se debe realizar una Declaración Andina del Valor en Aduana que es la base para el pago de los Tributos Aduaneros.

-Seguidamente se realiza la liquidación de tributos Aduaneros (Gravamen Arancelario e IVA) a través de la declaración de importación.

**Levante o liberación de la mercadería:** cuando ya están cancelados los tributos aduaneros (Derecho de importación Intrazona: 0%; IVA: 19%) Debe dirigirse al lugar donde se encuentra su mercancía y entregar los siguientes documentos a un funcionario de la aduana:

-Factura comercial

-Lista de empaque

-Registro o licencia de importación

-Certificado de origen del producto

-Declaración de importación

-Documento de transporte – Embarque

-Declaración Andina del Valor en aduana

Seguido de esto se procederá a realizar el levante o liberación de la mercancía, si el sistema informático aduanero (SYGA o Siglo XXI) así lo permite. Este trámite lo realiza el importador, a través de su agente de aduanas. Dado el caso esto no suceda, se procederá a realizar una revisión física de la mercancía y de esa forma se verificará la información contenida en los documentos.

### **3.4 Contrato comercial internacional.**

#### **Definición del INCOTERM.**

CIF Cartagena de indias, Republica de Colombia.

La venta se realizará en condición CIF (Cost, Insurance and Freight / Costo, Seguro y flete), esto quiere decir, que EPTA Argentina S.A. se hará cargo de los gastos hasta la entrega de la mercadería en el puerto designado, incluyendo flete marítimo internacional y seguro internacional (En el apartado de responsabilidades y riesgos se detalla las responsabilidades del vendedor y comprador respecto a este Incoterm).

Se opta por dicho Incoterm debido a que, apuntamos a tener la supervisión del proceso logístico, también se podrá actuar con celeridad antes posibles imprevistos en el calendario de entregas. Por otro lado, al contratar directamente al agente de carga, EPTA Argentina S.A indica los requisitos técnicos para el adecuado transporte de la mercadería con el fin que los productos que se exporten lleguen en óptimas condiciones para vender en el mercado de destino sin

defectos. Se decide proceder de esta manera, ya que, buscamos generar un vínculo comercial duradero en el tiempo, asimismo, simplificar el proceso logístico a nuestro potencial cliente.

Por último, se hará mención del método de pago escogido, el mismo se realizará a través de una carta de crédito a 90 días.

La carta de crédito es un instrumento mediante el cual el emisor (banco del exterior), actuando por cuenta y orden de su cliente (Importador), se compromete a pagar a la vista y/o a plazos por intermedio de un banco a un beneficiario (Exportador) una determinada suma de dinero, sujeto al cumplimiento de las condiciones y términos especificados en el mismo.

Existe un mínimo nivel de riesgo para el exportador, en la medida en que cumpla con los términos de la carta de crédito en tiempo y forma.

En las cartas de créditos confirmadas, el banco se compromete por cuenta y orden del banco emisor a pagar y/o atender libramientos al amparo del crédito documentario, siempre y cuando se cumplan estrictamente los términos y condiciones de este y la documentación sea presentada dentro de la validez del crédito.

El exportador accederá al cobro de la exportación a través del banco, de forma inmediata contra la presentación de los documentos de embarque en los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito.

### **Responsabilidades y riesgos.**

Responsabilidades del vendedor: Se hará cargo del embalaje de la mercadería, proceso de carga en la fábrica, trámites aduaneros para la exportación de la mercancía, transporte hasta el puerto de carga en origen, proceso de carga en el puerto de origen, asimismo, escogerá al transportista, asumiendo los gastos y pagando el flete internacional hasta el puerto de llegada convenido (La descarga no se encuentra incluida).

También, se hace cargo de proporcionar un seguro marítimo contra el riesgo de pérdida o de daños de la mercancía. (Banco Santander, S.A – 2019).

Responsabilidades del comprador: Asume el riesgo de transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque. Debe verificar y recibir la mercancía del transportista en el puerto de destino convenido.

Gastos documentación: Las informaciones y documentos relacionados con la seguridad que requiere el comprador para la exportación y/o la importación y/o el transporte hasta el destino final deben ser entregadas por el vendedor al comprador, asumiendo gastos y riesgos.

Debajo se detalla un cuadro simple indicando conceptos como Embalaje, Entrega de la mercancía al transportista, Aduana exportación, Carga al buque designado, Flete marítimo internacional, Seguro internacional, Descarga en puerto de destino, Aduana importación, transporte hacia instalaciones del comprador. Informando con la letra V (Vendedor) y C (Comprador), quien asume cada costos y riesgos.

**FIGURA 5 - RESPONSABILIDADES VENDEDOR Y COMPRADOR, INCOTERM CIF.**

<b>Conceptos</b>		
<b>Embalaje</b>	V	V
<b>Entrega de la mercancía al transportista</b>	V	V
<b>Aduana Exportación</b>	V	V
<b>Carga al buque designado</b>	V	V/C
<b>Flete Marítimo Internacional</b>	V	C
<b>Seguro Internacional</b>	V	C
<b>Descarga en puerto de destino</b>	C	C
<b>Aduana importación</b>	C	C
<b>Transporte hacia Instalaciones del Comprador</b>	C	C

### **3.5 Logística para la exportación de la exhibidora Magna.**

La totalidad de exhibidoras a exportar será de 8 en un contenedor de 40 High Cube, a continuación, se explica el procedimiento logístico que se llevará a cabo.

Será embalada con tacos de madera en el soporte inferior de la exhibidora y plástico envolviendo todo su contorno, comúnmente denominamos este tipo de embalaje como Plástico/Madera, esto permite que no sobrepasemos la altura del contenedor.

La carga de la Magna Open 250 al contenedor será a través de auto elevadores conducidos por personal idóneo. En relación con este punto, EPTA Argentina S.A. como se explicó en puntos anteriores, posee la autorización para consolidar mercadería de exportación en planta, debido a esto, es que cuenta con una fosa para que la unidad transportadora, en este caso un camión semirremolque, entre de culata y el personal pueda comenzar con el proceso de carga de las exhibidoras sin correr riesgos de caída o ruptura de la mercadería.

Con respecto al párrafo anterior, es necesario aclarar que el embarque al buque que transportará la mercadería al destino final se realizará por puerto de Buenos Aires, Argentina, por lo tanto, el día anterior a la fecha de carga pactada, un camión semirremolque retirará el contenedor de la terminal portuaria en la ciudad de Buenos Aires, Argentina para que al día siguiente se presente a primera hora de la mañana en la planta de EPTA Argentina S.A. para comenzar con la carga de la mercadería.

A continuación, se detalla cómo es que caben 8 exhibidoras Magna Open 250 en un contenedor de 40 High Cube.

Teniendo en cuenta las medidas del contenedor mencionado en el párrafo anterior que son:

Dimensiones Internas: Longitud de 12,03 metros; Ancho de 2,35 metros; Alto de 2,70 metros.

Apertura de puerta: Ancho de 2,34 metros; Alto de 2,59 metros.

Peso: Kilogramos bruto 32500kg; Tara 3900kg; Capacidad máxima 28600kg.

Escogemos este tipo de contenedor por la altura de apertura de puerta, ya que, nuestra exhibidora tiene una altura de 2,20 metros y el contenedor de 40 Standard, cuenta con una altura de apertura de puerta de 2,29 metros, esta medida puede dificultar la consolidación de la mercadería al contenedor, surgiendo imprevistos no deseados.

Asimismo, el producto a exportar como se mencionó en apartados anteriores posee unas medidas de largo de 2,50 metros; ancho de 0,91 metros; alto de 2,20 metros; peso de 400kg cada una.

Por tal motivo, se acondicionarán 4 exhibidoras sobre el lado derecho del contenedor y las otras 4 sobre el lado izquierdo, ocupando un total de 10 metros de largo del contenedor, en relación con el ancho de la exhibidora no genera dificultades ya que cada una tiene como medidas 0,91 metros y el contenedor cuenta con 2,34 metros de ancho. En relación con la altura el contenedor tiene un alto de 2,59 metros (teniendo en cuenta la apertura de la puerta) y la mercadería 2,20 metros, este punto tampoco será un problema.

Finalmente, tomando las medidas expresadas, el contenedor de 40 High Cube tiene una capacidad de 76 metros cúbicos, el embarque concentrará una capacidad de 46 metros cúbicos.

Explicado la consolidación de la mercadería en el contenedor informado, se procederá a realizar todos los trámites inherentes a la intervención de la aduana argentina para que pueda liberar la operación y el medio transportador inicie viaje hacia el puerto de Buenos Aires, Argentina. Una vez que el medio de transporte arribe a la terminal portuaria donde será cargado el contenedor al medio de transporte principal en este caso, el buque designado, la terminal portuaria procederá a realizar la carga al respectivo barco, para que luego este último zarpe con destino

a la República de Colombia. Teniendo en cuenta que es un servicio directo desde Buenos Aires, Argentina hacia Cartagena de Indias, República de Colombia tiene un tiempo de tránsito de 22 días. En anexo 2, se adjunta una cotización real para este servicio.

### **3.6 Estrategia de inserción al mercado de la República de Colombia.**

La estrategia de inserción al mercado es a través de la exportación, debido a que se pueden obtener grandes ingresos y ganancias en los mercados extranjeros. Por lo general, el mercado internacional es más grande que el mercado doméstico de una empresa, por lo que exportar es casi siempre una forma de incrementar su base de ingresos y utilidades. Al expandir el tamaño de mercado, la exportación permite que una compañía logre economías de escala<sup>12</sup> y reduzca los costos por unidad.

Este tipo de estrategia de inserción evita los costos del establecimiento de operaciones de fabricación en el país anfitrión.

Por último, cabe mencionar que los productos serán exportados a un distribuidor, por lo que será necesario establecer un acuerdo de distribución con una empresa localizada en el mercado exterior con el fin de dar a conocer la marca en el mercado extranjero. (Hill, 2011).

### **3.7 Estrategia del producto a exportar.**

**Estrategia de precios diferenciados:** Con esta estrategia se busca establecer un precio distinto en cada mercado según sus condiciones específicas. Esta estrategia de diferenciación de precio considera variables ajenas a los costos de producción en el país de origen. Como punto no menor, evita la acusación de prácticas de dumping.

**Estrategia de Marketing, Estrategia de distribución:** Con dicha estrategia la propiedad de un producto debe transferirse desde la organización que lo produce (Exportador) al comprador, importador o consumidor que lo requiere. Los bienes además deben ser transportados físicamente desde el país de origen hasta el mercado objetivo.

Por lo tanto, la estrategia de distribución es el punto que no se debe olvidar por los ejecutivos de la empresa, ya que, gracias a ella, se analiza la satisfacción de las necesidades que requieren

---

<sup>12</sup> La economía de escala es un modelo empresarial que busca reducir los costos en la producción masiva. Su estrategia va encaminada a aumentar el rendimiento operativo de la empresa, invirtiendo para que aumente el número de productos fabricados en cada serie y así los costos de la cadena de producción disminuyan.

los clientes en el exterior. Se convierte en una ventaja diferencial frente a la competencia, al momento de llevarse a cabo la cadena logística de los productos.

Se presenta el siguiente tipo de estrategia para facilitar adecuadamente los lineamientos que requieren las empresas al momento de trasladar el producto de un lugar a otro, cumpliendo con las normativas del mercado:

**Estrategia de distribución directa:** Esta estrategia se lleva a cabo con la venta directa a un comprador en el extranjero, la cual involucra entre otras tareas la investigación de mercado, la distribución física, la documentación de la exportación, la fijación de precios, entre otras. Los principales medios para este tipo de venta son: traders (distribuidores), brokers (agente) y subsidiaria comercial (local en el país de destino que permite la distribución) y venta directa de los productos exportados.

#### **4. MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN.**

- El número de socios que desean iniciar el negocio: Son 3 señores directores titulares. La sociedad será dirigida por un directorio compuesto de 3 a 11 miembros según asamblea de accionista (Artículo 16).

- La cuantía del capital social: El capital social es de \$ 9.364.363 (Pesos nueve millones, trescientos sesenta y cuatro mil, doscientos sesenta y tres). (Artículo 6 del contrato social de EPTA Argentina, 2014).

- Los gastos de constitución: Cada director deberá depositar en la caja de la sociedad en garantía de su gestión la cantidad de pesos un mil (\$ 1000), o su equivalente en títulos públicos.

- las obligaciones laborales a las que estará sujeta: La sociedad podrá realizar por cuenta propia y/o de terceros, dentro y/o fuera del país, las siguientes actividades comerciales: comprar, vender, importar, exportar y/o realizar cualquier tipo de transacción comercial sobre los elementos, el mobiliario, las instalaciones y las maquinarias que componen el llamado equipamiento para la instalación de casas de comercio, especialmente el llamado equipamiento para la instalación de casas de comercio, especialmente de aquellos denominados “supermercados” o similares y “cadenas de frío”. Comprar, vender, importar, exportar, y/o realizar cualquier tipo de transacción mercantil sobre: heladeras, cámaras frigoríficas, como así también sobre cualquier otro mecanismo, o artefacto, o sistema, para conservar productos

perecederos, para uso doméstico, comercial y/o industrial; sobre ventiladores, estufas, calefactores, cocinas y/o cualquier otro artefacto de uso doméstico. Podrá además comercializar todos los productos que la empresa fabrique; Industriales: Fabricara gabinetes para heladeras de uso doméstico, comercial y/o industrial; fabricara heladeras cámaras frigoríficas y/o mecanismos adecuados para el frio, de cualquier tipo. (Artículo 4).

- Las responsabilidades que se adquieren frente a terceros: Los accionistas tendrán siempre preferencia para suscribir acciones de emisiones futuras informadas por el directorio a través del boletín oficial de la provincia de Santa Fe (Artículo 8). Las acciones serán nominativas no endosables, ordinarias o preferidas (Artículo 9), indivisibles (Artículo 10).

## 5. ASPECTOS ECONOMICOS-FINANCIEROS.

### 5.1 Planilla de costos y precios de exportación.

#### 1. Costos de producción

Materia prima y materiales	\$ 515.000,000
Nacionales o extranjeras adquiridas en plaza	\$ 401.700,000
Extranjera (valor CIF)	\$ -
Importada en forma definitiva	\$ 113.300,000
Importada en forma de admisión temporaria	\$ -
Mano de obra y cargas sociales	\$ 85.000,000
Gastos de fabricación	\$ 12.000,000
Gastos administrativos	\$ 10.000,000
Gastos de comercialización	
Gastos financieros	\$ 25.000,00
Otros Gastos	\$ -
<b>Subtotal rubro 1</b>	<b>\$ 647.000,000</b>

#### 2. Gastos de exportación

Etiquetas, manuales, folletos, etc	\$ 8.000,000
Acondicionamientos interiores	\$ -
Envases y embalajes	\$ 8.000,000
Marcas, rótulos, etc	\$ 500,000
Almacenaje	\$ -
Seguros interiores	\$ -
Documentación para embarque	\$ 15.200,000
Transportes interiores	\$ 148.225,000

Muestras	\$ -
Gastos portuarios	\$ 84.700,000
Alquiler de contenedor	\$ -
Verificaciones y demás gastos necesarios para el embarque	\$ -
Gravámenes específicos a la exportación	\$ -
Gastos despachante	\$ 6.500,000
Gastos no imponibles	\$ 4.000,000
Gastos bancarios	\$ 2.800,000
Gastos generales integrales	\$ -
<b>Subtotal rubro 2</b>	<b>\$ 277.925,000</b>

### 3. Gastos de administración, comercialización y financieros

Departamento de exportación	\$ 65.000,000	
Investigación de mercado	\$ 60.000,000	
Publicidad en el exterior	\$ -	
Intereses de financiación	\$ -	
	Financiación en el exterior	\$ -
	Financiación en plaza	\$ -
Avales y garantías	\$ -	
Otros gastos	\$ -	
<b>Subtotal rubro 3</b>	<b>\$ 125.000,000</b>	

### 4. Beneficios cuya base de cálculo no está relacionada con el precio FOB

Draw-back	\$ -
Reembolso adicional sobre el seguro y el flete internacional (Ley 23.018)	\$ -
Recuperos diversos	\$ -
<b>Subtotal rubro 4</b>	<b>\$ -</b>

**5. Utilidad (importe fijo por unidad de cotización, neto del impuesto a las ganancias)**

Utilidad	\$ 362.320,000
Neto del impuesto a las ganancias	\$ 126.812,000
<b>Subtotal rubro 5</b>	<b>\$ 489.132,000</b>

**6. Costo total de pre - exportación**

Costo total pre-exportación	\$ -
CT pre/exportación	\$ 1.539.057,000

**7. Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB**

	%FOB	Monto
Derecho de exportación (ad valore)	0,00%	\$ -
Comisiones bancarias	0,50%	\$ 19.193,919
Comisiones por intermediación	6,50%	\$ 249.520,945
Honorarios del despachante de aduana	0,60%	\$ 23.032,703
Seguro de créditos	0,00%	\$ -
Garantías	0,00%	\$ -
Envíos para cubrir faltantes	0,00%	\$ -
Gastos no imponibles	0,00%	\$ -
Otros gastos	0,00%	\$ -
<b>Subtotal rubro 7</b>	<b>7,60%</b>	<b>\$ 291.747,56</b>

**8. Beneficios a las exportaciones cuya base de cálculo es el precio FOB**

Reintegros y reembolsos		
Reintegro de la NCM	6,00%	\$ 230.327,026
Reintegro por intercambio compensado	0,00%	\$ -

Reintegro por reconversión productiva	0,00%	\$ -
Reintegro por envío al Área Aduanera Especial	0,00%	\$ -
Reembolso adicional por puertos patagónicos	0,00%	\$ -
Otros beneficios	0,00%	\$ -
<b>Subtotal rubro 8</b>	<b>6,00%</b>	<b>\$ 230.327,026</b>

### 9. Utilidad

	%	Monto
Utilidad	40%	\$ 1.535.513,507
Impuesto a las ganancias	35%	\$ 1.343.574,319
Acrecentamiento	54%	\$ -
<b>Subtotal rubro 9</b>	<b>129%</b>	<b>\$ 2.879.087,826</b>

### 10. Precio FOB

Precio FOB	\$ 3.838.783,768
------------	------------------

### 11. Flete internacional

Flete internacional	\$ 900.000,000
<b>Subtotal rubro 11</b>	<b>\$ 900.000,000</b>

### 12. Seguro internacional

	%	Monto
Seguro internacional	1,00%	\$ 47.387,838
<b>Subtotal rubro 12</b>	<b>1,00%</b>	<b>\$ 47.387,838</b>

### 13. Precio C&F, C&T, CIF

Precio C&F, C&T, CIF				\$ 4.786.171,606
Precio C&F, C&T, CIF en U\$S	Cotización:	\$1,00	\$ 131,89	\$ 36.289,117
Precio C&F, C&T, CIF en euro	Cotización:	1,00 €	\$ 135,52	\$ 35.317,087

A continuación, se mencionarán los puntos fuertes con relación a los aspectos económico-financieros del plan de negocios. Por tal motivo, se destaca que no hay gastos de exportación como almacenaje, seguros interiores, verificaciones y demás gastos necesarios para el embarque, debido a que EPTA Argentina S.A. cuenta con el Régimen de consolidación en planta de exportación. Este régimen es el que le permite al exportador hacer la carga del medio de transporte dentro de su almacén. Para eso, el servicio aduanero se traslada hacia ese sitio con el propósito de aplicar los controles establecidos para ese fin.

En relación con los gastos de administración y comercialización, la empresa posee personal idóneo para realizar las tareas vinculadas a la exportación e investigación de mercado por lo cual no se precisa invertir en consultores externos que realicen dichas tareas.

Con respecto a los beneficios a las exportaciones, la Dirección General de Aduanas realiza una devolución total o parcial de los tributos interiores pagados en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar, manufacturadas en el país. Para la posición arancelaria de la mercadería en cuestión (Exhibidora Magna Open NL1 250) le corresponde un 6% sobre el valor FOB declarado, previa presentación de la documentación que acredite el embarque de la mercadería.

Otro de los puntos a destacar, es que la empresa se hará cargo del flete marítimo internacional y del seguro internacional (Incoterm CIF). Se decide proceder de esta manera, ya que buscamos generar un vínculo comercial duradero en el tiempo, asimismo, simplificar el proceso logístico a nuestro potencial cliente con el fin que los productos que se exporten lleguen en óptimas condiciones para vender en el mercado de destino sin defectos.

Por último, es importante destacar que el valor final de la transacción es de USD 36.289,117. Dicho precio incluye tanto el valor de la mercadería, como el flete marítimo internacional hasta Cartagena, Colombia y el seguro internacional. Asimismo, este valor elevado está respaldado por la calidad del producto, su alta expectativa de durabilidad con servicio post-venta, el conocimiento del rubro por parte del personal de la empresa, la gestión del proceso logístico y la oportunidad del posicionamiento de la marca Costan en la República de Colombia.

## 5.2 Flujo de fondos.

	1 TRIM.	2 TRIM.	3 TRIM.	4 TRIM.
<b>COBROS</b>				
VENTAS		\$ 4.786.171,61		
IVA A RECUPERAR				
OTROS			\$ 230.327,03	
<b>TOTAL COBROS (1)</b>		\$ 4.786.171,61		

<b>PAGOS</b>				
PROVEEDORES	\$ 1.726.372,82			
PERSONAL (NETO)	\$ 174.300,00			
SEGURIDAD SOCIAL	\$ 35.700,00			
IVA A PAGAR				
PUBLICIDAD Y PROMOCION	\$ 16.500,00			
ALQUILERES				
SUMINISTROS	\$ 22.000,00			
AFIP	\$ 4.000,00			
PAGOS DIVESOS	\$ 273.941,21			
DEVOLUCION PRESTAMOS				
<b>TOTAL PAGOS (2)</b>	\$ 2.252.814,03			

DIFERENCIA (1-2)	-\$ 2.252.814,03	\$ 4.786.171,61	\$ 230.327,03	
SALDO ANTERIOS	\$ 0,00	-\$ 2.252.814,03	\$ 2.533.357,58	
NECESIDAD DE FONDOS	-\$ 2.252.814,03	\$ 2.533.357,58	\$ 2.763.684,61	

Como se observa en el flujo de fondos, se requiere de una inversión inicial elevada durante el primer cuatrimestre, que luego es equilibrada con un ingreso suficiente para cubrir costos y obtener ganancias durante el segundo cuatrimestre. Por último, durante el transcurso del tercer cuatrimestre, previa presentación de la documentación que acredite el embarque de la mercadería, se percibe el reintegro a la exportación.

## **CONCLUSIONES.**

Este estudio se propuso crear un plan de negocios para la exportación de la exhibidora Magna Open NL1 al mercado colombiano. Se eligió este destino porque el país no cuenta con producción nacional en el rubro.

El producto se fabrica en una empresa que tiene 40 años de trayectoria, llamada EPTA Argentina S.A., radicada en la ciudad de Rosario, Santa Fe, cuya marca comercial es Costan.

Se trata de un producto posicionado en el mercado nacional e internacional desde hace 5 años, destacándose por su calidad.

La propuesta del plan de negocios surge del autor de este proyecto que se desempeña como Analista de exportaciones en EPTA Argentina S.A. Lo innovador del mismo es posicionar el producto mencionado en un nuevo destino comercial para ampliar el mercado actual. Su factibilidad se basa en la trayectoria de la empresa, la calidad del producto y el conocimiento del rubro por parte del personal.

Como parte del análisis económico-financiero, se destaca que no hay gastos de exportación como almacenaje, seguros interiores, verificaciones y demás gastos necesarios para el embarque, debido a que EPTA Argentina S.A. cuenta con el Régimen de consolidación en planta de exportación.

En cuanto a los gastos de administración y comercialización, no se precisa invertir en consultores externos porque la empresa posee personal calificado para realizar las tareas vinculadas a la exportación e investigación de mercado.

Asimismo, la empresa se beneficia con la devolución del 6% sobre el valor FOB declarado de los tributos interiores pagados en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías manufacturadas en el país que se exportaron.

Concluyendo, puede indicarse que es necesaria una inversión inicial elevada durante el primer cuatrimestre, que luego es saldada con un ingreso suficiente para cubrir costos y obtener ganancias durante el segundo cuatrimestre y en el transcurso del tercer cuatrimestre, se percibe el reintegro a la exportación. A partir de lo expuesto, se evidencia la posibilidad de un gran rédito económico para la empresa, como también múltiples beneficios para el potencial cliente.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, 2020. ABC para exportar bienes.

Disponible en: <https://www.inversionycomercio.ar/abc-para-exportar-bienes>

Asociación Latinoamericana de Integración, 2022. Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (Nandina). Disponible en: <http://www2.aladi.org>

Banco Santander, S.A – 2019. INCOTERM CIF. Responsabilidades y riesgos. Disponible en: <https://santandertrade.com>

Centro Virtual de Negocios, Superintendencia de Industria y Comercio SIC, 2022. Requisitos para importar en Colombia documentos y enlaces para tramites. Disponible en: <https://www.cvn.com.co/admincvn/requisitos-para-importar-en-colombia-documentos-y-enlaces-para-tramites>

Hill, C. 2011. Negocios Internacionales, Mc Graw Hill, México.

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, 2022.

Descripción del mercado objetivo. Disponible en:

<https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet>

Penta-Transaction, 2022. Análisis de la competencia. Disponible en: <https://penta-transaction.com>

## **ANEXOS.**

### **Anexo 1. Guía para inscribirse como importador/exportador.**

Fuente: AFIP [http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/reag01002570\\_2009\\_02\\_27](http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/reag01002570_2009_02_27)

- 1- Ingresar por internet con clave fiscal al servicio Sistema Registral.
- 2- Seleccionar la opción Registros Especiales >> Registro Aduanero >> F.420/R Registro de Operadores de comercio exterior.
- 3- En "trámite a realizar" elegir la opción "inicio" y seleccionar el tipo de operador importador/exportador.  
Aceptar la operación.
- 4- Se debe cumplir con los requisitos particulares y, dentro de los 30 días, de presentado el formulario 420/R, aportar la documentación complementaria.  
En este caso el Certificado de antecedentes penales (ver requisitos particulares en el Anexo I de la RG 2570, requisitos identificados como "D" - Documentación a presentar).
- 5- Para realizar la presentación documental en forma digital del requisito "Certificado de Antecedentes Penales", deberá tener adheridos los sistemas SITA (Sistema Informático de Trámites Aduaneros) y SICNEA (Sistema de Comunicación y Notificación Electrónica Aduanera).  
La adhesión se realiza con clave fiscal ingresando al servicio Administrador de relaciones de clave fiscal >> Adherir servicio.
- 6- Presentar el Certificado de antecedentes penales desde sistema SITA, opción "presentación de trámite".
- 7- Seleccionar en "trámite" MUELA - Multinota Electrónica Aduanera >> "subtrámite" Documentación Complementaria RG 2570/09 AFIP- Certificado de Antecedentes Penales.
- 8- Seleccionar el área que recibirá el trámite teniendo en cuenta la aduana correspondiente al domicilio fiscal declarado.

9-Adjuntar el Certificado de antecedentes penales en formato PDF  
Importante: en el caso de la inscripción de una sociedad, se deberá presentar los Certificados de antecedentes penales de todos los socios obligados según el tipo societario que se trate. El requisito se extiende a sus directores, administradores o socios ilimitadamente responsables. El plazo de validez del certificado emitido por el Registro Nacional de Reincidencia es de 5 días hábiles desde la fecha de emisión.

10-Al finalizar se efectuará la presentación del trámite de presentación del Certificado de antecedentes penales.  
Cumplidas las validaciones y controles se notificará por SICNEA la aceptación o rechazo de la presentación efectuada.

11-Recibida aceptación del trámite SITA, para finalizar el trámite de inscripción se deberá ingresar con clave fiscal al servicio Sistema Registral.

12-Seleccionar la opción Registros Especiales >> Registro Aduanero >> F.420/R Registro Operadores Comercio Exterior.

13-En trámite a realizar elegir la opción "alta" "importador/exportador">>"Aceptar".  
El sistema emitirá la constancia de aceptación en el registro o un aviso con los motivos por los que el trámite no fue aceptado.  
Importante: el registro de alta debe realizarse dentro de los 30 días de iniciado el trámite, es decir, desde el día que se realizó el paso 1.

Documentación:

- Certificados de Antecedentes Penales expedidos por el Registro Nacional de Reincidencia. Para las personas jurídicas el requisito se extiende a sus directores, administradores o socios responsables.
- Resolución General N° 2570 (2009).

**Anexo 2. Cotización flete marítimo internacional / seguro internacional desde puerto de Buenos Aires, Argentina hacia Cartagena de Indias, Republica de Colombia.**

Gastos en origen.

THC	USD 260	X CNTR
TOLL	USD 125	X CNTR
EMISION BL	USD 75 + IVA	X BL
HANDLING	USD 275 + IVA	X CNTR
<b>TRANSPORTE TERRESTRE</b>		
BUE / ROS / BUE	USD 875 + IVA	X CNTR
DEMORA POR DIA	USD 250 + IVA	X DIA DE DEMORA
TERMINAL PORTUARIA / 20	USD 400 + IVA	
TERMINAL PORTUARIA / 40	USD 500 + IVA	X CNTR
SEGURO PUERTA A PUERTA	Opcional	0,6% (Min USD 85)

Transporte Marítimo.

Origen	Destino	Moneda	Tarifa 40 Dry/HC	Naviera Salida	Tiempo Transito
Buenos Aires	CTG	USD	8000	MSC semanales	22 días

Gastos en destino, naviera.

RECARGO	VALOR	COBRO POR
ISPS	USD 12	CONTENEDOR
DOC FEE	USD 61 + IVA 19%	BL
EIR DOCUMENT	USD 30 + IVA 19%	CNTR
DISMOUNTING	USD 34 + IVA 19%	CNTR
REACONDICIONAMIENTO	USD 43 + IVA 19%	CNTR
THC	USD 100	CNTR
EMISIÓN MBL	USD 61 + IVA 19%	BL
INGRESO BL PUERTO	USD 80 + IVA 19%	BL (SOLO POR CTG)

RADICACIÓN BL	USD 80 + IVA 19%	BL
EMISIÓN HBL (Si aplica)	USD 80 + IVA 19%	BL
MANEJO	USD 200 + IVA 19%	CNTR
COLLECT FEE (Si aplica)	2% MÍNIMA USD 40 + IVA 19%	SOBRE EL VALOR FLETE Y RECARGOS EN ORIGEN

OTROS RECARGOS	20'ST	40'ST/HC
EQUIPOS ESTÁNDAR		
DROP OFF	USD 200	USD 400
DEPÓSITO - EXONERACION	COP 3.000.000	COP 3.000.000
DEMORAS DÍA 10 - 15	USD 110	USD 130
DEMORAS DÍA 16 – 21	USD 125	USD 145
DEMORAS DÍA 22 EN ADELANTE	USD 140	USD 160
DÍAS LIBRES	9	9

### SEGURO MERCANCIA

Seguro de Mercancía 0.60 % valor de la mercancía mínima USD 85 por despacho sin deducibles.

#### Coberturas:

Full Cover (todo riesgo, que incluye robo): se maneja para toda mercancía general nueva y viajando en contenedor cerrado o bien suelta bajo cubierta.

Salvo excepciones, las coberturas son PUERTA A PUERTA e incluyen hasta 60 días en depósitos intermedios, carga y descarga y avería gruesa.

### Anexo 3. Ejemplo de Factura Comercial.

<b>ORIGINAL</b>	
<p style="text-align: center; font-size: 1.2em; font-weight: bold;">EPTA ARGENTINA S.A.</p> <p><b>Razón Social:</b> EPTA ARGENTINA S.A.</p> <p><b>Domicilio Comercial:</b> Ovidio Lagos 6753 - Rosario Sud, Santa Fe, Argentina</p> <p><b>Condición frente al IVA:</b> IVA Responsable Inscripto</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.5em;">E</div> <p style="text-align: center; font-size: 0.8em;">COD. 19</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 1.1em;">FACTURA DE EXPORTACIÓN</p> <p><b>Compr. Nro:</b> 000XX-0000XXXX</p> <p><b>Fecha de Emisión:</b> 12/10/2021</p> <p><b>CUIT:</b> 30602173638</p> <p><b>Ingresos Brutos:</b> 921-752065-5</p> <p><b>Fecha de Inicio de Actividades:</b> 27/06/1984</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">IVA EXENTO OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN</p>
<p><b>Señor(es):</b></p> <p><b>CUIT País:</b></p> <p><b>ID Impositivo:</b></p>	<p><b>Domicilio:</b></p>
<p><b>Divisa:</b> USD - Dólar Estadounidense</p> <p><b>Destino del Comprobante:</b> COLOMBIA</p>	

<b>Forma de Pago:</b> TRANSFERENCIA BANCARIA A 60 DIAS.	<b>Incoterms:</b> FCA - ROSARIO - ARGENTINA
---	---

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio Unit. (USD)	Total por ítem (USD)
0001	<u>XC0088718</u> - LION TL1 375 H20 6S CO.	3,000000		
		<b>U. Medida:</b> unidades		
0002	<u>XC0013318</u> - LION TL1 H20 6S BL. 375 ECO	9,000000		
		<b>U. Medida:</b> unidades		

<b>Tipo de Cambio:</b> 98.943600	<b>Divisa:</b> USD - Dólar Estadounidense
<b>Importe Total:</b> USD	
<p>MERCADERIA DE PRIMERA CALIDAD SIN DEFECTOS</p> <p>MERCADERIA ORIGEN ARGENTINA</p>	



**Comprobante Autorizado**

*Esta Administración Federal no se responsabiliza por la veracidad de los datos ingresados en el detalle de la operación*

**CAE N°:** 71418889839093  
**Fecha de Vto. de CAE:** 12/10/2021

#### Anexo 4. Ejemplo de BL (Bill of Lading).

<b>SHIPPER/EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS)</b> EPTA ARGENTINA S.A. OV. LAGOS 6753 ROSARIO - SANTA FE - ARGENTINA CUIT: 30-60217363-8		<b>BOOKING NO.</b>	<b>BL</b>	
<b>CONSIGNEE (COMPLETE NAME AND ADDRESS)</b>		<b>EXPORT REFERENCES</b> EXPRESS RELEASE		
<b>NOTIFY PARTY (COMPLETE NAME AND ADDRESS)</b> SAME AS CONSIGNEE		<b>INTERNATIONAL BILL OF LADING</b>		
		<b>FORWARDING AGENT &amp; REFERENCES</b> NAVETRANS ARGENTINA S.A. Viamonte 1181 - 4to. Piso (C1053ABW) BUENOS AIRES THIRD PARTY BILLING [ ]		
		<b>POINT AND COUNTRY OF ORIGIN</b>		
<b>PRE-CARRIAGE BY</b>	<b>PLACE OF RECEIPT</b>		<b>DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS</b>	
<b>VESSEL</b>	<b>VOYAGE</b>	<b>PORT OF LOADING</b> BUENOS AIRES, ARGENTINA	<b>ONWARD INLAND ROUTING</b> NAVETRANS FREIGHT FORWARDERS COLOMBIA SAS Calle 22F # 82-15 ofic 301 NIT 900771190-3	
<b>PORT OF DISCHARGE FROM VESSEL</b> CARTAGENA, COLOMBIA	<b>PLACE OF DELIVERY</b> CARTAGENA, COLOMBIA			
PARTICULAR FURNISHED BY SHIPPER				
MARKS AND NUMBERS	NO OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
Type :FCL/FCL S/M	2	2 X 40 HC SAID TO COINTAIN: 12 BULTOS WITH: EXHIBIDORAS REFRIGERADORAS N.C.M.: 8418.91.00	3,660.00KG  3,660.00 KG	96.00 CBM
<b>FREIGHT COLLECT CLEAN ON BOARD</b>			7,320.00 KG	
SHIPPER'S DECLARED VALUES \$		SUBJECT TO EXTRA FREIGHT AS PER TARIFF AND CLAUSES AS SPECIFIED ON REVERSE SIDE		
<b>FREIGHT AND CHARGES</b>		<b>COLLECT</b>		
AS AGREED		9. RECEIVED the goods or the containers, vans, trailers, pallet units or other packages said to contain goods herein mentioned, in apparent good order and condition, except as otherwise indicated, to be transported, delivered or transhipped as provided herein. All of provision written, printed or stamped on either side hereof are part of the bill of lading contract. IN WITNESS WHEREOF, The master or agent of said vessel has signed bills of lading, all of the same tenor and date, one of which be accomplished, the others to stand void.		
<b>TOTAL CHARGES</b>		<b>ORIGINAL</b> BY _____		

## Anexo 5. Ejemplo de Lista de Empaque.



Unidad Productiva  
Ovidio Lagos 6753  
S2011MZO - Rosario  
Santa Fe - Argentina  
T. +54 341 4615000  
F. +54 341 4629064

Epta Argentina S.A.

Sucursal Buenos Aires  
Av. Congreso 5672  
C1431AAY - Buenos Aires  
Argentina

www.costan.com

info.argentina@costan.com T. y F. +54 11 4572-4301

EPTA Andina S.A.

Zona Franca - Bodega 6,  
Modulo 5 al 7 - Barranquilla  
Colombia - A.A. 2088

www.costan.com

TE/FAX: +57 (5) 3722256

EPTA Sede Legale

Via Mecenate, 86  
20138 Milano - Italy

www.epta-group.com

info@epta-group.com



### LISTA DE EMPAQUE/PACKING LIST

Bulto	Embalaje	Cant.	Contenido/Descrip.	Un	P.Neto	P.Bruto
			<b>CONTENEDOR N° 1 X 40HC</b>			
01/02	Plástico/Madera	3	XXXXXX	3	1800	1830
03/06	Plástico/Madera	3	XXXXXX	3	1800	1830
			<b>CONTENEDOR N° 2 X 40HC</b>			
07/12	Plástico/Madera	6	XXXXXX	6	3.600	3.660
		12			7.200	7.320

CANTIDAD DE BULTOS:  
PESO NETO:

12  
7.200 Kgs.

NUMEROS: 01/12

PESO BRUTO:

Marcas:  
7.320 Kgs.

## Anexo 6. Ejemplo de Certificado de Origen.



Córdoba 1868 1° piso of 114 - S2000AXD - Rosario - Santa Fe - Argentina  
Teléfono +54-341 425-7147 - FAX +54-341 425-7486  
E-mail ccer@commerce.com.ar - www.commerce.com.ar

N° del Certificado

\*\* NO VÁLIDO / NOT VALID \*\*

### APÉNDICE 1 AL ANEXO IV

CERTIFICADO DE ORIGEN  
ACUERDO MERCOSUR – COLOMBIA

PAIS EXPORTADOR: República Argentina

PAIS IMPORTADOR: Colombia

N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS	Peso o Cantidad	Valor FOB en (US\$)
1	8418.91.00	Muebles concebidos para incorporarles un equipo de producción de frío - REFRIGERADORES, CONGELADORES Y DEMAS MATERIAL, MAQUINAS Y APARATOS PARA PRODUCCION DE FRIO, AUNQUE NO SEAN ELECTRICOS; BOMBAS DE CALOR, EXCEPTO LAS MAQUINAS Y APARATOS PARA ACONDICIONAMIENTO DE AIRE DE LA PARTIDA 84.15	12 UN	
<b>DECLARACION DE ORIGEN</b>				
DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° <u>000XX-0000XXXX</u> de la fecha _____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del presente Acuerdo <u>ACE72</u> de conformidad con el siguiente desglose:				
N° de Orden	NORMAS (2)			
1	ANEXO IV - ARTICULO 4° - LITERAL a)			
<b>EXPORTADOR O PRODUCTOR</b> Razón social: <u>EPTA ARGENTINA S.A.</u> Dirección: <u>Ovidio Lagos 6753 (2000) Rosario -Santa Fe- ARGENTINA</u> Fecha: <u>05/11/2021</u>			Sello y firma del Exportador o Productor	
<b>IMPORTADOR</b> Razón social: _____ Dirección: _____				
Medio de transporte: <u>BUQUE</u> Puerto o lugar de embarque: <u>BUENOS AIRES</u>				
<b>OBSERVACIONES</b>  Fecha de Recepción de la Declaración Jurada de Origen: _____				
<b>CERTIFICACION DE ORIGEN</b> Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de ROSARIO  A los: ____ / ____ / ____  Nombre de la Entidad Certificadora: Cámara de Comercio Exterior de Rosario			Firma y sello de la Entidad Certificadora	