DIAZ, V.C
Estructura de Costos
2010 68803

E.1435

Universidad Nacional de Río Cuarto
Facultad de Ciencias Económicas

"Estructura de Costos de Exportación de accesorios para automóviles"

Alumna: Díaz, Virginia

Director: Remondino, Heraldo Darío

Carrera de grado: Contador Público

Año: 2010

65803

MFN:

Clasif:

E-1435

INDICE

Introducción..... 4

Objetivos..... 6

Antecedentes..... 7

Marco Teórico

Capítulo I: "Organizaciones: Principales características de las Pymes"

Organizaciones..... 9

Empresa..... 9

Clasificación..... 10

PyMES..... 12

Objetivos de las empresas..... 13

Capítulo II: "Principales conceptos de Costos"

Contabilidad de Costos..... 14

Costos..... 15

Principales clasificaciones..... 16

Sistemas de Costo..... 18

Costo unitario y Unidad de costeo..... 20

Capítulo III: "Costos de Exportación"

Costos de Exportación..... 21

Costos expresados en diferentes unidades..... 22

Costo valuado en unidades monetarias..... 22

Costo valuado en porcentaje del Precio FOB..... 26

Precio FOB a cotizar..... 29

Incoterms..... 31

Documentos de exportación..... 35

Quienes intervienen en una operación de exportación..... 39

Circuito Aduanero de una destinación de exportación..... 39

Contratación de Servicios..... 44

Cobro de la exportación..... 45

Modelo Propuesto..... 47

Conclusión..... 73

Resumen..... 75

Bibliografía..... 77

Anexo..... 79

INTRODUCCIÓN:

Este trabajo de tesis ha sido realizado dada la vinculación laboral con el área de comercio exterior de la empresa elegida y la manifiesta necesidad de ésta de conocer con certeza los costos que intervienen en este tipo de operaciones para utilizar la información en la toma de decisiones de precios que tiendan a maximizar la rentabilidad empresaria.

En los Antecedentes se hace referencia a los distintos autores consultados que han expuesto sobre estructura de costos y gastos de exportación. Allí se destaca que cada operación de venta al exterior es un caso único que tendrá su estructura propia.

El Marco Teórico contiene una serie de capítulos que desarrollan conceptos relevantes que sirven para abordar el problema a resolver de la empresa que se analiza y que serán utilizados para el desarrollo del trabajo de campo.

En el Capítulo I se analiza a la empresa como organización, sus clasificaciones y las principales características y objetivos de las PyMES.

En el Capítulo II se describen los conceptos fundamentales de costos, sus clasificaciones y los distintos Sistemas de Costos que pueden emplearse.

Finalmente el Capítulo III enumera todos los costos, gastos y conceptos intervinientes en la formación del Precio de exportación: costos de producción, gastos de administración, comercialización y financiación, gastos de exportación, estímulos a la exportación y utilidad e impuesto a las ganancias.

En el Modelo Propuesto se integraron los conceptos desarrollados en el marco teórico a través de un estudio exploratorio en una empresa fabricante de accesorios para automóviles ubicada en la ciudad de Río Cuarto. Se determino la estructura de costos de la empresa y se arribo, en base a una utilidad deseada, al Precio a cotizar al cliente del vecino país de Chile.

Comparando este precio con el de otros competidores locales al mismo mercado de destino, y de productos de similares características y calidad, se

podrá concluir si el precio es competitivo y si se podría incrementar o no el margen de rentabilidad deseado.

OBJETIVOS:

Los objetivos del presente trabajo son:

- Establecer la totalidad de los componentes físicos y monetarios que integran los costos de producción y los específicos de exportación en una operación de venta al exterior de accesorios para automóviles de una PyME de Río Cuarto.
- Determinar la estructura de costos de producción y los específicos de exportación.
- Brindar información para lograr tomar decisiones de precios que tiendan a maximizar la rentabilidad de la empresa y ofrecer las mejores condiciones de compra para el cliente.
- Establecer la conveniencia de llevar a cabo la operación de exportación.

ANTECEDENTES:

En búsqueda de la respuesta a los interrogantes que dieron origen a esta investigación se realizó un análisis bibliográfico a fin de indagar sobre los antecedentes existentes hasta el momento.

En cuanto a la determinación de la estructura de costos de producción y gastos de administración, comercialización y financiación, diversos autores abordan el tema.

Vázquez Juan Carlos en sus libros "Costos" y "Tratado de Costos", aborda exhaustivamente e íntegramente la totalidad de los costos, pero sólo enfocados a empresas que proveen al mercado interno. Igualmente lo hacen los Contadores Remondino Heraldo Darío, Garino Ana Teresa y Saladino Daniel en sus Notas de Cátedra de "Costos" de la Universidad Nacional de Río Cuarto.

Con respecto a los gastos de exportación, importantes aportes realiza Fratalocchi Aldo en "Como exportar e importar" y el material obtenido de la Diplomatura en Comercio Internacional dictada en la Universidad Empresarial Siglo XXI, donde se hace hincapié en la división de los mismos en dos rubros: gastos valuados en unidades monetarias y gastos en porcentaje del Precio FOB.

Expertos en el tema coinciden en que dadas las particularidades existentes en cada operación de comercio exterior, es imposible calcular un costo y un precio para una operación y luego pretender extrapolarlos a otra. Es necesario, en cada oportunidad que se desee cotizar una venta al exterior, calcular el respectivo costo y precio.

El aporte del presente trabajo es integrar los conceptos existentes para lograr determinar la estructura de costos y gastos que se tendrán en una operación de venta en particular.

MARCO TEORICO:

CAPITULO I

ORGANIZACIONES: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES

Organizaciones:

La actividad humana es la generadora de las organizaciones. Es el medio en el que se basa el hombre social para modificar lo que lo rodea, y tiene por fin poder satisfacer sus diferentes necesidades.

Las organizaciones son unidades sociales (o agrupaciones humanas) deliberadamente construidas o reconstruidas, para alcanzar fines específicos.[1]

Las organizaciones se caracterizan por:

- la división del trabajo, del poder, de las responsabilidades y de la comunicación.
- la presencia de uno o más centros de poder que controlan los esfuerzos concertados de las organizaciones y los dirigen hacia sus fines.
- sustitución de personal.

Existen diferentes tipos de organizaciones y diferentes criterios para clasificarlas pero en fin, todas las organizaciones movilizan sus recursos para su supervivencia y todas tienen que obtener resultados optimizando dichos recursos; en cierto modo todas incluyen el concepto de rentabilidad.

Empresa:

La empresa es la unidad económico-social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

---

[1] Héctor F. Álvarez. "Principios de Administración. Ediciones Eudecor

En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas. Para cumplir con este objetivo la empresa combina naturaleza y capital.

En Derecho es una entidad jurídica creada con ánimo de lucro y está sujeta al Derecho Mercantil. En Economía, la empresa es la unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Se encarga, por tanto, de la organización de los factores de producción, capital y trabajo.

La empresa es la organización en la cual se coordinan el capital y el trabajo y que, valiéndose del proceso administrativo, produce y comercializa bienes y servicios en un marco de riesgo. Además busca armonizar los intereses de sus miembros y tiene por finalidad crear, mantener y distribuir riqueza entre ellos.

Clasificación:

Por su actividad, las empresas pueden ser industriales, agropecuarias, comerciales y de servicios.

Las empresas industriales, a su vez, pueden ser extractivas cuando tienen por fin explotar los recursos naturales o manufactureras (de fabricación) cuando transforman las materias primas en productos intermedios o finales.

Las empresas agropecuarias son aquellas cuya explotación es la agricultura y la ganadería.

Las empresas comerciales son aquellas encargadas de relacionar al productor y al consumidor.

Las empresas de servicios son las que proveen los diferentes servicios que necesita una comunidad tales como energía, gas, transporte, educación, salud, etc.

Otro de los criterios más utilizados para la clasificación de la empresa es según su magnitud; de acuerdo con el tamaño de la empresa se establece que puede ser pequeña, mediana o grande; sin embargo, al aplicar este enfoque encontramos dificultad para determinar límites. Existen múltiples criterios para hacerlo, pero los más usuales son:

Financiero. El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital; en este texto no se mencionan cantidades porque éstas cambian continuamente de acuerdo con la situación económica del país.

Personal ocupado. Este criterio establece que una empresa pequeña es aquélla en la que trabajan menos de 25 empleados; una mediana, aquélla que tiene entre 26 y 200 trabajadores; y una grande es aquélla que se compone de más de 200 empleados.

Producción. Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción; así, una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, o sea que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada; pero si es así, generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra. Una empresa mediana puede estar mecanizada como en el caso anterior, pero cuenta con más maquinaria y menos mano de obra. Por último, la gran empresa es aquélla que está altamente mecanizada y sistematizada.

Ventas. Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio, una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando sus ventas son nacionales, y grande cuando cubre mercados internacionales.

Criterio de Nacional Financiera. Nacional Financiera posee uno de los criterios más razonables para determinar el tamaño de la empresa. Para esta

institución, una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro. La empresa chica es la de menor importancia dentro de su ramo, y la mediana es aquella en la que existe una interpolación entre la grande y la pequeña.

Aunque los criterios anteriores son auxiliares para determinar la magnitud de una empresa, ninguno es totalmente correcto, pues no son aplicables a cada situación específica, ya que las condiciones de la empresa son muy cambiantes. Por otra parte, algunos enfoques tienen notorias deficiencias; sin embargo pueden servir como orientadores al determinar el tamaño de la empresa.

PyMES:

La dirección está centrada en una persona o como máximo tres. La presencia de la familia proyecta el modelo de organización, los miembros de la organización tienen un conocimiento directo entre ellos, las relaciones entre sus miembros son cara a cara. Estructuralmente existe una jerarquía basada en la antigüedad o en el hombre de confianza, el funcionamiento de la organización está apoyado en la estructura no formal. La coordinación, la decisión y el control, está sumido por el propietario y con su presencia física, las funciones no son fijas ni delimitadas y suelen estar diseñadas en función de las personas. El capital y la dirección se confunden, existe una mínima racionalidad en las decisiones, no hay planificación y los problemas se resuelven en la medida que aparecen, se practica una alta tolerancia al riesgo y los objetivos de la empresa se fundamentan en las motivaciones del propietario y de su familia.

Las características funcionales son:

- empresario-gerente, con escasa especialización en administración.
- estrecha relación o casi personal entre empresario, proveedores y clientes.
- no obtiene fondos en el mercado de capitales con facilidad.
- el ciclo de vida de la empresa coincide con el ciclo de vida del fundador o de la familia.

- la familia es directa o indirectamente el órgano político de la empresa.
- complejo de inferioridad para pensar y actuar estratégicamente.
- prioridad del problema técnico frente al económico-financiero y el social.
- dirección independiente, nadie ajeno a la empresa puede influenciar al empresario.

Las consecuencias de las características de las PyMES pueden ser:

- un exceso de atribuciones del propietario o de la familia, que deben ser delegados a los funcionarios de línea.
- una falta de visión global del negocio que le permite definir una estrategia de crecimiento.
- inadecuados sistemas de información o mal uso de la informática.
- la ausencia de una contabilidad gerencial para el control de la gestión.
- la falta de sistemas de costos.
- una precaria administración financiera como mecanismo de crecimiento.
- la ausencia de mecanismos para definir la eficiencia comercial.
- falta de control de calidad.

Objetivos de las empresas:

La empresa es un conjunto de recursos económicos que debe emplearse para lograr el máximo beneficio sujeto a la restricción de la producción y el costo.

CAPÍTULO 2

PRINCIPALES CONCEPTOS DE COSTOS

Contabilidad de costos:

Es una rama de la Contabilidad que "analiza, sintetiza y registra los desembolsos de los sectores fabriles, de servicios comerciales de una empresa, con el fin de que puedan medirse, controlarse e interpretarse los resultados de cada uno de ellos a través de la obtención de costos unitarios y totales en progresivo grado de análisis y correlación".[2]

La contabilidad estratégica de costos "persigue la asignación eficiente de los recursos con el objetivo de maximizar los beneficios. Para ello analiza las funciones de costos y las de producción proyectándolas hacia el exterior con la finalidad de brindar información útil para que la empresa pueda desarrollar estrategias que le permitan alcanzar ventajas competitivas"[3].

La gerencia necesita conocer la rentabilidad que aporta cada producto para poder tomar decisiones, fijar estrategias o planificar. De aquí la necesidad de contar con una contabilidad de costos o de gestión con una base de datos cuyo objetivo sea informar a diferentes usuarios externos, determinando costos para valuar o medir los costos de producción y venta; además debe ser capaz de informar a los usuarios internos para que sea posible planear, controlar y tomar decisiones.

El objetivo de la contabilidad de costos es brindar información para:

-valuar existencias y determinar resultados.

-controlar la eficiencia operativa.

-facilitar el planeamiento.

-servir para tomar decisiones.

---

[2] Universidad Nacional de Río Cuarto. Costos. Nota de Cátedra. Año 2004

[3] Universidad Nacional de Río Cuarto. Costos. Nota de cátedra "Conceptos Introductorios" Año 2004

Costos:

Cuando hablamos de costos hacemos referencia a toda actividad económica que agrega valor o crea utilidad, dado que en cualquier actividad que implique el sacrificio de factores económicos para lograr un resultado, existirán costos y se generarán ingresos.

Intervienen dos conceptos:

- Actividad productiva: toda actividad que es capaz de agregar valor a un bien para satisfacer necesidades individuales o colectivas.
- Proceso productivo: acción de darle a determinados bienes un mayor valor o una mayor utilidad de la que tenía antes; utilidad que puede ser de transformación, de tiempo, de lugar, de cambio.

Los factores que influyen en la formación de la estructura de costos en las distintas actividades económicas son:

-la capacidad instalada y los niveles de actividad programada y real.

-tecnología de la producción.

-organización y programación de la producción.

-volumen de la producción.

-calidad de los productos o servicios finales e intermedios.

-medios o factores de producción a utilizar durante el proceso.

-rendimiento de los factores y eficiencia de los procesos.

-precio de los factores.

-filosofía de la gestión empresaria.

El costo puede definirse como "el esfuerzo, sacrificio o utilización de un factor económico que contribuye a la obtención de un producto o servicio, por lo que su devengamiento valorizado monetáriamente origina un activo"[4].

El costo está formado por dos componentes:

- el componente físico, concreto, real: referido a la cantidad de factores sacrificados para alcanzar un objetivo determinado.
- el componente monetario: o sea el precio o valor de aquel componente asignado.

Principales clasificaciones:

-Según los períodos de contabilidad:

- Corrientes: el desembolso coincide con la aplicación como costo en el período.
- Anticipados: el desembolso es anterior a la aplicación de costos que se realiza en el período.
- Diferidos: el desembolso es posterior a la aplicación del costo en el período.

-Según la índole de los bienes que lo componen:

Para una empresa industrial:

- Industrial: abarca desde el departamento de compras hasta el almacén de productos terminados.
- Comercial: abarca desde el almacén de productos terminados hasta expedición o hasta que se encuentre en manos del cliente.
- Financiero: todas aquellas actividades encaminadas a proveer a un negocio del capital necesario para cumplir sus funciones.

[4] Remondino Darío y Garino Ana. Nota de Cátedra de Costos. Año 2004

-Según la naturaleza:

- Materiales o Materias Primas directas: todo elemento tangible susceptible de consumir en las actividades de producción o comercialización.
- Mano de Obra Directa: representa la incidencia monetaria en el costo del factor humano en la producción.
- Cargas fabriles o Costos Indirectos de Fabricación: conjunto de desembolsos heterogéneos que poseen como común denominador la falta de identificación con el producto o el servicio.

-Según la forma en que se cargan al producto:

- Directos: aquellos cuya incidencia monetaria en el producto puede establecerse con precisión.
- Indirectos: aquellos costos de naturaleza general con respecto a la unidad de producto, por lo que su incidencia monetaria en ellos no es precisa, se adjudican en forma aproximada.

-Según el grado de variabilidad:

- Costos Fijos: es el costo total que permanece inalterable dentro de un nivel normal de actividad.

  A su vez se clasifican en:

  - Costos Fijos de capacidad o estructura: están generados por la estructura de la empresa, se originan con la creación del ente y solo varían cuando cambia la capacidad de producción de la empresa.
  - Costos Fijos Operativos: se generan con la producción.
  - Costos Fijos Programados: aquellos que se incurren por decisión directa de la gerencia, responden a un programa.

- Costos Variables: son los que varían ante cambios en la producción.

  A su vez pueden clasificarse en:

  - Costos Variables Proporcionales: son aquellos que varían proporcionalmente con la producción, en la misma cuantía.
  - Costos Variables Progresivos: son los que aumentan más que proporcionalmente con el nivel de producción.
  - Costos Variables Degresivos: son aquellos que varían en menor proporción cuando aumenta el nivel de producción.

- Costos Semifijos o Semivariables: son costos que tienen un componente fijo y otro variable.

-Según el tiempo en que se determinan:

- Históricos: se determinan una vez finalizado el período de costos, son llamados resultantes o reales.
- Predeterminados: se determinan antes de iniciado las operaciones del período y se pueden dividir en:
  - Estimados: pretende determinar de antemano el costo real futuro.
  - Estándar: se determinan a través de estudios científicos que permiten conocer como debe estar compuesto el costo de un producto, es un patrón de medida de la eficiencia operativa.

Sistemas de Costos:

"Es el conjunto de registros, cuentas y demás elementos que ordenados metódica y clasificadamente sirven para la acumulación, asignación, determinación y control de los costos"[5]. Al implementarse un sistema para determinar costos la empresa debe elaborarlo de manera tal que refleje sus procesos productivos, debe tener en cuenta la naturaleza de sus productos, sus

[5] Remondino Darío y Garino Ana. Nota de Cátedra de Costos. Año 2004

procesos de fabricación, los métodos de cálculo y el momento de su determinación.

- Según el momento de su determinación el sistema puede ser:
  - Costos Históricos o Resultantes: en este sistema se determinan los consumos físicos reales y se los valúa a valores corrientes del período, costo de reposición o de producción.
  - Costos Predeterminados: los costos se calculan en base a determinaciones anteriores al período de costos. Tiene dos sistemas, Estimado: se fija de acuerdo a experiencias anteriores, el componente físico se estima de acuerdo a estadísticas de la empresa de casos de producción similar y el componente financiero se trata de estimar el valor corriente del bien finalizado el período. Estándar: se determina el componente físico a través de estudios científicos donde se mide la eficiencia de los métodos de producción, uso de los recursos e insumos, el componente monetario se calcula en base a la determinación de los valores corrientes por los cuales se deberá adquirir la mercadería.

- Según el régimen de producción el sistema puede ser:
  - Costos por Órdenes: se aplica a empresas que trabajan a pedido o que producen artículos diferentes en lotes.
  - Costos por Procesos: se aplica a empresas que realizan trabajos en serie, que fabrican muchas unidades idénticas de un mismo producto.

- Según el método de cálculo el sistema puede ser:
  - Costeo Por Absorción: al costo lo integran todos los valores que constituyen el costo unitario de los productos, tanto variables como fijos.
  - Costeo Variable: el costo está integrado por los elementos variables de producción.

Se deberá elegir el sistema de costeo apropiado a la actividad de la empresa para poder de esta manera obtener la información necesaria para la toma de decisiones.

Costo Unitario y Unidad de Costeo

En actividades industriales para valuar el producto es necesario obtener el costo unitario, que se define como el costo expresado en base a la unidad de producto. También se puede determinar el costo de otras unidades de costeo que se define como la base que se toma para acumular y expresar los costos que además de un producto, puede ser un departamento, una orden o una actividad.

CAPITULO 3

COSTOS DE EXPORTACIÓN

Costos de exportación

El cálculo del costo y del precio de un producto destinado al exterior no es una operación aislada de la actividad productiva de la empresa. Es el resumen, la concreción de la acción productiva y de la política de ventas trazada por la respectiva dirección empresaria.

Es importante destacar que cada venta al exterior tendrá su propio costo y precio. No existe la posibilidad de calcular un costo y un precio para una cierta operación y luego extrapolarlos a otras ventas. Son tantas las particularidades de cada operación, que cada venta termina teniendo su costo y su precio. Los cambios de destino, los requerimientos del cliente, la época del año en que se realice la operación, la disponibilidad de cierto medio de transporte, el tipo de cambio, etc., implican que cada operación se asocie a un costo y, por lo tanto, a un precio diferente, todo lo cual obliga a calcularlos en cada oportunidad que se desee cotizar una operación de exportación.

También se debe precisar la moneda en que se calculará el costo y el precio de exportación.

Se debe tener en cuenta que lo primero que se debe hacer para determinar el costo y Precio FOB de un producto de exportación no commodity, comienza con la determinación de la posición arancelaria de la mercadería, a fin de establecer:

los tributos aplicables (derechos y tasas a la exportación),
el régimen de promoción de exportaciones (draw-back, reintegros, reembolsos adicionales, etc.), las prohibiciones y / u otras restricciones (cupos, intervenciones y controles previos a la exportación, etc.)

En Argentina, esto se realiza utilizando el Arancel Integrado Aduanero del Sistema Informático María (SIM), basado en el Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM), cuya versión actualizada se puede encontrar en el texto del

Decreto Nº 690/02 y sus normas complementarias. La NCM se basa, a su vez, en un sistema utilizado en prácticamente todo el mundo, llamado Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías (SADCM) o, simplemente, Sistema Armonizado (SA).

Ubicada la posición arancelaria, establecida la unidad de cotización y verificada la situación tributaria, promocional y la existencia de eventuales restricciones a la exportación, se procede a determinar el precio FOB.

Costos expresados en diferentes unidades

Calcular el costo y el precio de una exportación implica tener en cuenta rubros que se expresan en unidades diferentes, a saber:

- Los costos expresados en unidades monetarias, que pueden ser recopilados fácilmente de la contabilidad de la empresa exportadora (como por ejemplo el costo de los materiales, la mano de obra, la publicidad, etc.)
- Los costos que se calculan en función del propio Precio FOB de exportación que, por definición, es desconocido ya que es precisamente el resultado buscado (entre estos rubros se incluyen los reintegros, los derechos, ciertos honorarios, la comisión del representante del exterior, etc.)[6]

Atendiendo a ello, el costo no se podrá calcular como la simple sumatoria de gastos de la exportación, sino que se tendrá que recurrir a la ayuda de una fórmula matemática algo compleja, que se desarrollará más adelante.

Costo valuado en unidades monetarias:

Detalla los ítems convencionales que forman parte del costo. Normalmente esta información se extrae directamente de la contabilidad de la empresa.

[6] Aldo Fratalocchi, "Cómo Exportar e Importar". Editorial Errepar. Año 2002

1. Costos de producción:

Incluye todos los conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que éste se encuentre en stock. Dichos costos pueden ser Fijos, los que se deben sostener, independientemente de las cantidades producidas (tales como mantenimiento, conservación, servicios de la infraestructura física, etc) y Variables, los cuales varían en función de las cantidades que se producen y estos son:

- Materia Prima o Materiales: son los elementos físicos que son usados en la producción o que de una u otra forma contribuyen con la misma. Pueden clasificarse en Materias primas o Material directo; Materiales Indirectos y Suministros.

Materias primas o Material directo es el que se utiliza o consume en la fabricación de un producto o lotes de productos similares, que se identifica con los mismos, guardando una relación directa y proporcional con el volumen.

Materiales indirectos son aquellos elementos materiales que resultan dificultosos o poco práctico identificar con el producto y cuyo valor sobre el costo total es de poca significación. Estos elementos forman parte de los costos indirectos de fabricación.

Suministros son materiales usados para distintos fines, que no se encuentran adicionados al producto, pero contribuyen a la obtención del mismo. Forman parte de los costos indirectos de fabricación y generalmente se originan en los departamentos de servicios.

Para las materias primas se deberá tener en cuenta el origen de las mismas. Es importante tener presente que sobre los insumos, partes, etc. de origen extranjero podemos obtener el beneficio del Draw-Back.

También se deberá estudiar la posibilidad de ingresar materias primas bajo el régimen de importación temporaria para su perfeccionamiento industrial y al respecto evaluar las alternativas de no pagar derechos de importación y del IVA. Además el reembolso de exportación no es aplicable sobre las materias primas ingresadas temporariamente.

- Mano de Obra: "representa el valor del trabajo realizado por los operarios que intervienen en el proceso de transformación de la materia prima. También se le suman las erogaciones por las cargas sociales correspondientes"[7].

- Otros costos variables: son costos en que se incurren con motivo de la fabricación y que son distintos de los dos anteriores. Por ejemplo, consumo de energía, gas, reparaciones, depreciación de maquinarias, etc.

2. Gastos de Comercialización, Administración y Financiación:

Comprende todas las erogaciones que deben afrontarse luego de que el producto se encuentra en stock para lograr que el cliente lo adquiera y se originan entre otras por las siguientes actividades: investigaciones y estudios de mercado, promoción de ventas, publicidad, distribución. Mientras que los gastos de Financiación comprenden intereses, avales y garantías por pre financiación y financiación de exportaciones.

Los desembolsos del área de comercialización pueden dividirse en tres grupos:

- ALMACENAJE: son los que hacen al mantenimiento del producto en la empresa, en espera de ser vendido. Son entre otros: alquiler de depósito, sueldos del personal de depósito, impuestos inmobiliarios del depósito, luz del almacén, amortización de instalación de almacén, seguros de la mercadería almacenada, etc.
- MARKETING: son los desembolsos que se originan en el esfuerzo de la venta, hasta su concreción. Pueden ser: sueldos y cargas sociales de vendedores, alquiler del salón de ventas o amortización del inmueble, amortización de rodados, publicidad y promoción, comisiones por ventas, viáticos, gastos de representación, etc.
- DISTRIBUCIÓN: son los que se originan para llevar la mercadería vendida al cliente. Como por ejemplo: fletes, embalajes, amortización de rodados de reparto, combustible, sueldo de choferes, viáticos, seguro de la mercadería transportada, etc.

[7] Universidad Nacional de Río Cuarto. Costos. Nota de Cátedra "Mano de Obra". Año 2004

3. Gastos de Exportación:

Es la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación. Estos actos varían, dependiendo de la negociación o cotización que se realice, los cuales se establecen mediante el término de venta internacional utilizado. Esto se tratará más adelante en el punto Incoterms.

Con respecto a los costos de exportación, éstos pueden ser directos o indirectos. Los Costos de Exportación Directos comprenden los gastos referidos a: etiquetas, folletos, rótulos, envases y embalajes; contenedor y almacenaje, seguro y transporte interno hasta el puerto de salida, etc. Por otra parte, los Costos de Exportación Indirectos corresponden a: gastos del despachante de aduana, gastos bancarios, gastos de despacho y puerto, etc.

También podemos clasificar a los costos de exportación en Fijos y Variables.

Los costos Fijos de exportación se originan por mantener en funcionamiento una unidad o gerencia de exportación. Estos costos se generan aunque no se efectué exportación alguna y son necesarios para mantenerse en el negocio.

El costo Variable de exportación es el costo variable de comercialización hacia el extranjero. Está categoría de costos es también llamado Costos "vivos", pues "viven" sólo si la operación de exportación "vive".

4. Estímulos (cuya base de cálculo no es el FOB):

Aquí deben incluirse aquellos beneficios a la exportación que no se vinculan con el valor FOB, básicamente los montos reintegrados en concepto de Draw Back y de Recupero del IVA.

Draw Back: es la devolución, por parte del Estado Nacional, de los importes que se hubieren pagado en concepto de tributos que gravaren la importación de los insumos que se utilicen para perfeccionar bienes destinados a la exportación.

Recupero del IVA: el artículo 43 de la Ley de IVA establece que dicho tributo no incide sobre las operaciones de venta al exterior, otorgando a los exportadores

el derecho a recuperar el impuesto facturado por sus proveedores sobre el monto de los insumos adquiridos para materializar la exportación.

5. Utilidad e Impuesto a las Ganancias:

Este rubro tiene significado en la medida que la utilidad prevista para la operación de exportación se calcule como un monto fijo en moneda corriente y no como un porcentaje del costo del producto. Una explicación similar es válida para el caso del Impuesto a las Ganancias

6. Total del Costo medido en Unidades Monetarias:

Es simplemente la sumatoria de los ítems 1 a 5 arriba detallados, con la expresa aclaración del rubro 4, que aparece restando el total del costo, por los motivos ya explicados.

Costo valuado en porcentaje del Precio FOB:

7. Gastos de Exportación (en porcentaje del precio FOB):

Aquí se detallan aquellos gastos e impuestos directamente asociados a la exportación que normalmente se calculan y cobran como porcentaje del Valor o Precio FOB, como por ejemplo los derechos de exportación, la comisión del agente o representante en el exterior, los honorarios del despachante de aduana y todo otro gasto que se pacte como porcentaje del Precio FOB.

Derechos de exportación:

Se trata de tributos que gravan la exportación definitiva para consumo[8]. Como regla general deben pagarse en la fecha de registro de la exportación ante la Aduana aunque, para ciertos productos, la legislación permite optar por plazos

[8] Arts. 734 a 739 del Código Aduanero

de espera que tienden a hacer coincidir el vencimiento de esta obligación tributaria con el cobro de las mercaderías exportadas.

A los efectos de la liquidación de los derechos de exportación se deben aplicar el régimen tributario, la alícuota, la base imponible y el tipo de cambio vigente en la mencionada fecha de registración.

Según la legislación vigente[9] , el Derecho de Exportación puede ser "específico" o "ad valorem". La modalidad comúnmente utilizada es "ad valorem", es decir aquella que grava las exportaciones con un porcentaje sobre la Base Imponible o el Precio FOB Oficial, según sea el tipo de producto a exportar.

Los derechos de exportación que gravan a las mercaderías exportadas para consumo (con excepción de los productos agrícolas) se calculan sobre una Base Imponible determinada según el Valor Imponible FOB, deducidos los ajustes, en más o en menos, que pudiere efectuar el Servicio Aduanero y deducidos el monto de los propios Derechos de Exportación[10] y el valor CIF de los insumos importados temporalmente.

- Para empresas que exporten hasta u$s 20 millones anuales, el plazo de espera para el pago de los derechos tendrá los siguientes vencimientos:
  - Hasta 120 días del libramiento de la mercadería ó
  - La fecha de ingreso de las divisas (el plazo que fuere menor) ó
  - 15 días del libramiento, cuando las divisas se hayan liquidado por anticipado.
- Para empresas que exporten más de u$s 20 millones anuales, el plazo de espera se reduce a 15 días del libramiento de la mercadería.

8. Estímulos a la exportación:

Incluye todos los beneficios a la exportación que se expresan como porcentaje del Precio FOB, básicamente los reintegros a la exportación.

---

[9] Art. 733 del Código Aduanero
[10] Art. 737 del Código Aduanero

Reintegros de exportación: el Código Aduanero Argentino define a los reintegros de exportación como la restitución total o parcial de los importes que se hubieren pagado, en las distintas etapas de producción y comercialización, en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportase a consumo o por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería que se hubiere pagado[11].

En la práctica, el régimen es establecido por Resolución del Ministerio de Economía como un porcentaje del Valor FOB exportado, neto de ciertas deducciones[12].

Tienen derecho a percibir este reintegro los exportadores de mercaderías manufacturadas en el país, nuevas sin uso, enviadas a cualquier país de destino[13].

La Base imponible que se toma para liquidarlos es equivalente al Valor FOB de la mercadería exportada, deducidos los insumos importados[14] (tanto en forma definitiva por el propio exportador como los importados temporalmente) y deducidos los montos abonados en concepto de comisiones y corretajes por ventas en el exterior[15].

En el caso de los insumos importados que forman parte del bien a exportar pero que fueron adquiridos en plaza, a terceros y ya nacionalizados; estos insumos gozan del mismo tratamiento que un insumo local y, por lo tanto, no deben descontarse de la base imponible, o sea que el porcentaje de reintegro también alcanza dichos montos.

A los efectos de la liquidación, serán de aplicación el régimen tributario, la clasificación arancelaria, la alícuota y el valor imponible vigentes a la fecha de registro de la exportación para consumo[16]. El tipo de cambio aplicable será el correspondiente a la fecha de efectivo pago del beneficio[17].

---

[11] Arts. 825 a 833 del Código Aduanero
[12] Art. 4 del Decreto 1011/1991
[13] Decreto 1011/1991 y Resolución ME Nº 220/2001
[14] Art. 1 del Decreto 1011/1991
[15] Decreto Nº 571/1996
[16] Art. 830 del Código Aduanero
[17] Art. 93 del Decreto 1001/82

Una vez que el área de Registro de Aduana verifica que el exportador cumple con todos los requisitos, presta su conformidad y envía la documentación a Contaduría de la Aduana. Ésta verifica el cumplimiento de obligaciones con AFIP y en caso de estar conforme, comunica esta situación al Banco de la Nación Argentina para que éste transfiera los fondos correspondientes, en pesos, a la cuenta de la sucursal bancaria designada por el exportador.

9. Utilidad e Impuesto a las Ganancias (en porcentaje del Precio FOB):

Incluye la utilidad y el impuesto a las Ganancias en la medida que los mismos se calculen como porcentaje del precio FOB, es decir, constituyen la alternativa a su inclusión en el punto 5.

PRECIO FOB A COTIZAR:

A esta altura contamos con todos los elementos para calcular el precio FOB. Sin embargo, como puede observarse, este precio no se puede calcular como la simple sumatoria de los rubros enunciados, debido a que están expresados en unidades diferentes: algunos están medidos en unidades monetarias y otros se calculan como porcentaje del propio valor FOB.

En consecuencia, el cálculo del precio FOB requiere de una fórmula matemática más compleja:

$$FOB = \frac{CT + [\%R\ (IIT + IID + CAg\ f)] - (\%DN\ \ IIT)}{1 + \%R - (\%R\ \%CAg) - \%DN - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}$$

(Ver Anexo 1)

donde:

CT: costo total medido en unidades monetarias.

IIT: insumos importados en admisión temporaria para perfeccionamiento industrial.

IID: insumos importados en forma directa, con pago de derechos de importación.

CAg f: comisión de agente expresada en unidades monetarias.

% R: porcentaje Reintegros a la exportación establecido por el tratamiento tributario.

% DN: porcentaje Derechos de exportación, cuyo valor debe calcularse reduciendo del Valor Imponible el monto de los propios derechos de exportación, es decir, calculado según la siguiente fórmula:

$$\%DN = \frac{\%D}{1 + \%D} \qquad \text{(Ver Anexo 2)}$$

% D: porcentaje de Derechos de exportación obtenida del tratamiento arancelario.

% CA g: porcentaje de comisión de agente.

% HonDA: porcentaje de honorarios del Despachante de Aduanas.

% O: porcentaje de otros gastos que se coticen como porcentaje del Valor FOB.

% UIG: porcentaje de Utilidad más Impuesto a las Ganancias en proporción del FOB.

Téngase en cuenta que esta fórmula calcula el Precio FOB Total. Cuando lo que se necesita obtener es el Precio FOB Unitario, será necesario dividir el Precio FOB Total por el número de unidades producidas.

Cabe aclarar que, por una cuestión de usos y costumbres, normalmente se calcula el Precio FOB de exportación pero, en realidad, de acuerdo a los INCOTERMS 2000 se debería calcular el precio FCA de exportación cuando el medio de transporte sea el camión, el avión o el multimodal y el Precio FOB cuando se trate de un embarque marítimo.

Por último es conveniente realizar un mínimo monitoreo del precio final de su producto en el mercado de destino; es decir, el precio al que su producto llega al consumidor final del mercado extranjero. Esto sirve para poseer una noción de la

potencialidad de venta de su producto respecto de otros productos competidores, a nivel de consumidor final.

INCOTERMS

Como ya dijimos, los gastos de exportación varían en función de las disposiciones específicas que se establezcan entre las partes y lo reglado en los INCOTERMS.

El conocimiento del contenido de las obligaciones que establece para el vendedor y el comprador cada una de las condiciones incluidas en los INCOTERMS es importantísimo para establecer el precio internacional de un producto determinado.

Los INCOTERMS ("International Comerse Terms") son un conjunto de reglas internacionales, de aceptación voluntaria por las partes, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Fueron establecidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y su última actualización fue la del año2000.

Cada una de ellas encierra un conjunto de obligaciones a ser asumidas por las partes que intervienen en una compraventa internacional. De esta manera quedan delimitados los costos y los riesgos que asume cada una de las partes en el negocio y el punto en el que se trasmite la propiedad de la mercadería.

Se clasifican en cuatro grupos que tienen la misma naturaleza en cuanto a la forma de dividir los costos y los riegos. Cada grupo se distingue por la letra con que comienza la sigla de los INCOTERMS que comprende:

GRUPO "E": es el que implica menores obligaciones para el vendedor y comprende:

- **EXW (en inglés "Ex Works", en español "En Fábrica"):** el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone las mercaderías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en el lugar convenido (fábrica, depósito, etc.) sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en

el medio de transporte. El comprador asume todos los costos y riesgos desde la entrega de la mercadería.

GRUPO "F": el vendedor es responsable en riesgos y costos hasta la entrega de la mercadería al transporte o al colocarla a bordo.

- **FCA (en inglés "Free Carrier", en español "Franco Transportista"):** el vendedor cumple con su obligación cuando entrega las mercaderías, despachadas para exportación, al transportista designado por el comprador en el lugar convenido. Puede ser utilizada para cualquier tipo de transporte, incluso multimodal.
- **FOB (en inglés "Free on Board", en español "Franco a Bordo"):** el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercadería, despachada para exportación, ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. A partir de ese momento el comprador asume los costos y riesgos de la mercadería. Según la interpretación INCOTERMS 2000, la cláusula FOB debe ser utilizada exclusivamente para el transporte marítimo.

GRUPO "C": el vendedor contrata y paga el transporte principal, en tanto que los riesgos de la pérdida o daño de la mercadería y los costos adicionales ocurridos después de la entrega corresponden al comprador.

- **CFR (en inglés "Cost and Freight", en español "Costo y Flete"):** el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercadería, previamente despachada para la exportación, sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido, asumiendo el pago de los costos de transporte hasta el puerto de destino convenido. El costo del seguro y demás gastos posteriores corresponden al comprador. Debe utilizarse sólo para transporte marítimo.
- **CPT (en inglés "Carriage paid to...", en español "Transporte pagado hasta..."):** el vendedor cumple su obligación al entregar la mercadería al transportista en el lugar designado (no cuando sobrepasa la borda del buque), asumiendo el pago de los costos de transporte hasta el

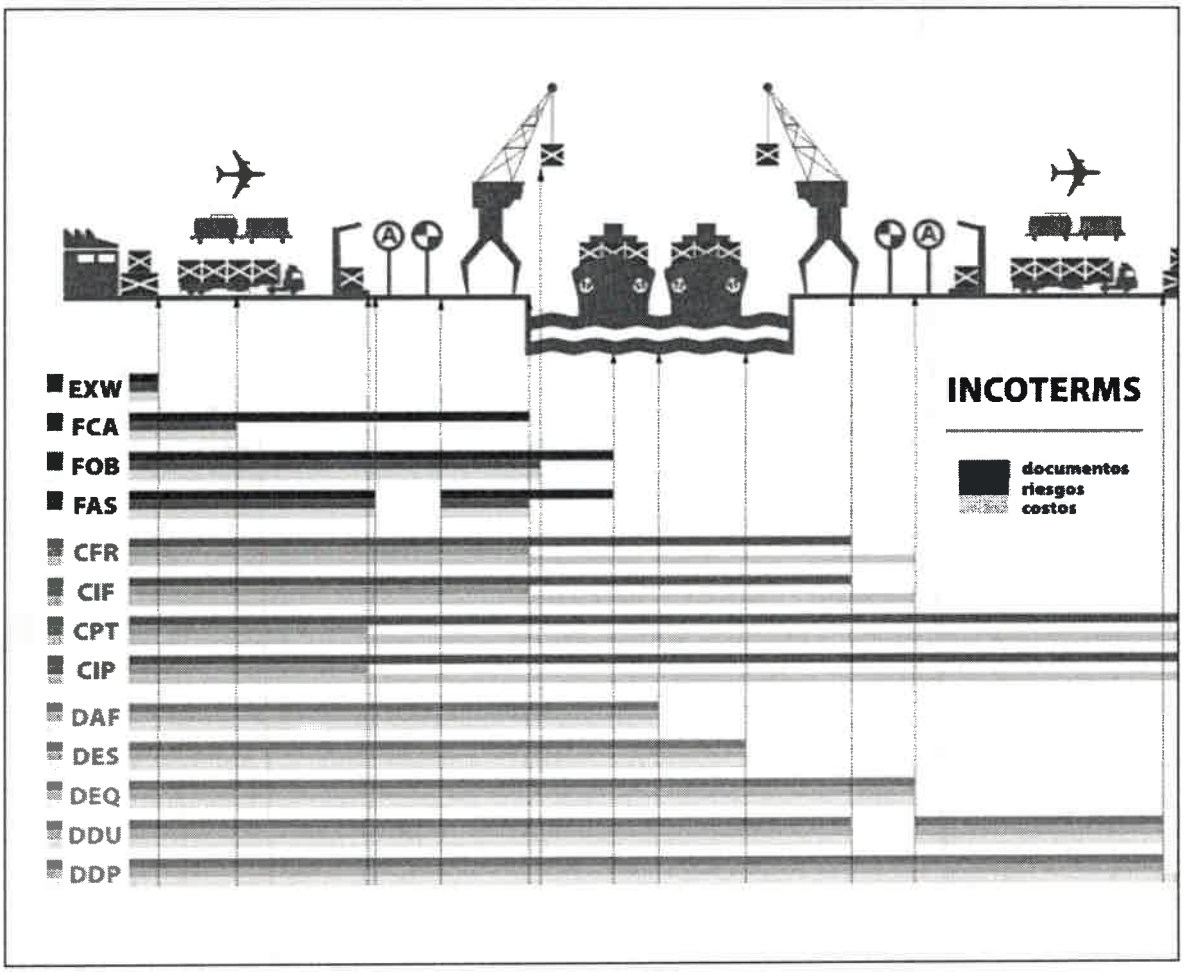
destino convenido. El costo del seguro y demás gastos posteriores corresponden al comprador. Esta cláusula si bien se la puede usar para cualquier medio de transporte, generalmente se la utiliza para transporte terrestre y aéreo, incluso multimodal.

- **CIF (en inglés "Cost, Insurrance and Freight", en español "Costo, Seguro y Flete"):** corresponden al vendedor las mismas obligaciones que en el término CFR, pero incluyendo la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente. Exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Esta cláusula es para uso en transporte marítimo y fluvial, únicamente.
- **CIP (en inglés "Carriage and Insurance paid to...", en español "Transporte y Seguro pagado hasta..."):** se trata de la cláusula equivalente a CIF, pero para transporte terrestre, aéreo y multimodal. Corresponden al vendedor las mismas obligaciones que en el término CPT, pero incluyendo la contratación y pago del seguro. En esta cláusula se agrega el seguro, pero eso no significa que el vendedor ha asumido el riesgo de transporte. Su obligación termina contratando un seguro en las condiciones mínimas fijadas por los INCOTERMS.

GRUPO "D": implica que el vendedor asume la totalidad de riesgos y costos hasta la entrega de la mercadería en el lugar o punto de destino convenido, en la frontera o dentro del país.

- **DAF: (en inglés "Delivery at Frontier", en español "Entregado en Frontera"):** el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando coloca la mercadería a disposición del comprador, en un punto de la frontera con el país del comprador, cargada sobre camión y sin realizar el cruce fronterizo, despachada para la exportación, pero sin despachar para la importación. Todos los riesgos y costos hasta el punto de entrega convenido son por cuenta del vendedor. Si bien esta cláusula se puede usar con cualquier medio de transporte, se la utiliza fundamentalmente en el transporte terrestre (camión y ferrocarril).

- **DDU: (en inglés "Delivered Duty Unpaid", en español "Entregado, Derechos no Pagados"):** el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando coloca la mercadería a disposición del comprador, en el punto de destino acordado del país de importación, sin despacharlas para importación. El vendedor ha de asumir la totalidad de los riesgos y gastos hasta el momento que se realiza la entrega.
- **DDP: (en inglés "Delivered Duty Paid", en español "Entregado, Derechos Pagados"):** el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando coloca la mercadería a disposición del comprador, en el punto acordado en el país de importación, despachadas para la importación, es decir habiendo pagado los derechos correspondientes. En consecuencia, el vendedor asume la totalidad delos riesgos y gastos hasta el momento en que se realiza la entrega.



Documentos de exportación:

Los documentos más usuales que se vinculan con una operación de exportación son:

- **Factura Pro Forma:** es una oferta por productos y cantidades determinadas, dirigida a un comprador determinado, conteniendo una propuesta de negocio que pretende ser definitiva. La factura pro forma se emite cuando las negociaciones se encuentran avanzadas y se han producido acuerdos en los puntos más importantes. Es una inmejorable oportunidad para adelantarse a los acontecimientos y formular una oferta seria, completa y precisa, acorde con los intereses del vendedor.

Los elementos principales que debería contener son:

- Número de orden.
- Fecha.
- Nombre y dirección del comprador o destinatario de la oferta.
- Nombre y dirección del vendedor.
- Código de los productos.
- Descripción de los productos.
- Cantidad y Unidad de venta.
- Precio Unitario.
- Precio Total.
- Incoterm aplicable.
- Medio de transporte previsto.
- Fecha de embarque prevista.
- Condiciones de pago.
- Validez de la oferta.

- **Factura Comercial:** es el documento privado que sirve de base para la contabilidad del exportador y para utilizar en el desembarque de la mercadería en el país de destino. Debe incluir información básica sobre la transacción, incluyendo una descripción de la mercadería, precios unitarios y totales, moneda de venta, fecha y lugar de emisión, pesos brutos y netos, número de bultos que contiene la mercadería, medio de transporte, el medio y la forma de pago e individualizar tanto al vendedor como al comprador. Además deberá estar firmada por alguna persona responsable de la empresa.

La Afip exige que las facturas de exportación se encuentren identificadas con la letra "E", como requisito para poder acceder al cobro de los reintegros a la exportación.

El comprador necesita la factura para acreditar el cambio del título de propiedad de la mercadería y para establecer el pago.

- **Lista de Empaque ("Packing list"):** su finalidad es informar el contenido y el peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada.

Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercaderías y conocer qué contiene cada bulto o caja, por lo cual se ha de realizar un empaque metódico, que coincida con la factura.

Esta lista de empaque es emitida por el exportador, en hoja membrete de la empresa o en un formulario previamente impreso por el mismo.

- **Documentos de Transporte:** son los documentos que prueban el contrato de transporte y otorgan a su poseedor el derecho a disponer de las mercaderías.

Según el medio de transporte utilizado, los documentos reciben diversos nombres y se sujetan a diversas regulaciones específicas:

- **Conocimiento de Embarque ("Bill of Lading" o B/L):** este documento se utiliza en el caso del transporte marítimo. Es el documento por medio del cual se instrumenta el contrato de transporte de mercaderías por agua. El mismo es expedido por el transportador marítimo y sirve como certificación de que ha

tomado a su cargo la mercadería para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de ésta o a quien la haya adquirido por endoso total o parcial; como constancia del flete convenido y como representativo del contrato de fletamento en ciertos casos.

En el conocimiento de embarque deben aparecer el nombre, la matrícula del buque, puertos de carga y descarga, nombre del cargador y del consignatario, descripción detallada de las mercancías, la cantidad o el peso, el número de bultos y su estado aparente.

También refleja el importe del flete (coste del transporte por vía marítima), la moneda en que se ha calculado esta cifra y si el flete se ha abonado en origen (freight prepaid) o si se trata de un flete pagadero en destino (freight collect).

- **Carta de Porte, Conocimiento Rodoviario o Conocimiento Internacional Terrestre (CRT):** este documento cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo pero es utilizado para cargas terrestres, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo.

Por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos: exportador, consignatario, importador, lugar y fecha de emisión, detalle de la carga (peso, cantidad, volumen, bultos, descripción), flete (si es pagado o pagadero en destino y monto), ruta y plazo del transporte, marcas y números, aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador, formalidades para el despacho de la mercadería, declaración del valor de la mercadería y documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)

- **Guía Aérea ("Airway Bill AWB):** este documento es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería.

Es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o agente de cargas.

Es el equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas y los datos fundamentales que contiene son: exportador, destinatario, número de vuelo

y destino, aeropuerto de salida y de llegada, detalles de la carga (peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción), indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino, importe del flete, número de guía aérea y fecha de emisión.

- **Certificado de Origen**: este documento es una declaración expedida por el exportador, en donde indica que la mercadería a exportar fue producida íntegramente dentro del país, bloque o región. El mismo debe ser analizado y certificado por entidades habilitadas en tal sentido, como ser la Cámara de Comercio dependiente del Ministerio de Economía de la Nación o Entidades relacionadas con la industria, comercio o producción.

Este documento certifica el origen de las mercaderías del país de exportación para ser presentado por el importador ante las autoridades del país de destino de la mercadería. Por este motivo, no constituye un documento obligatorio para exportar sino que lo es para importar pero, en la práctica, es usual que se lo asocie con la exportación porque, al serle exigido al importador para nacionalizar la mercadería en destino, éste se lo suele exigir al exportador como condición de la compra.

Estos certificados de origen se emiten de acuerdo a lo establecido por las Normas de Origen, vigentes en los Acuerdos comerciales firmados previamente entre el país del exportador y el país del importador o entre bloques comerciales.

Toda la documentación debe ser precisa. Las pequeñas discrepancias u omisiones, pueden obstaculizar la exportación de mercadería, dando por resultado la falta de pago a las compañías exportadoras, o la confiscación de la mercadería por la aduana extranjera.

Quienes intervienen en una operación de exportación:

En una operación de exportación intervienen generalmente los siguientes sujetos:

- **Dirección General de Aduanas:** es el órgano encargado de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercaderías, como así también el control del tráfico de mercaderías que ingresan o egresan del territorio aduanero.

Entre sus funciones están la valoración, clasificación y verificación de las mercaderías para una correcta aplicación del régimen arancelario y de prohibiciones.

- **Despachantes de Aduana:** sus funciones están previstas en el Código Aduanero en los artículos 36 a 41 y realizan trámites y diligencias ante el Servicio Aduanero en nombre de los importadores y exportadores en todas las gestiones requeridas en la Aduana para la tramitación de las operaciones de importación y exportación. Se consideran como Auxiliares del Servicio Aduanero. Deben ser personas de existencia visible y estar inscriptos en el Registro de Despachantes de Aduana.

- **Agente de Transporte Aduanero o ATA:** sus funciones están previstas en el artículo 57 del Código Aduanero. Pueden ser personas de existencia visible o ideal que representan a los transportistas y tienen a su cargo las gestiones relacionadas con la presentación del medio transportador y de sus cargas ante el Servicio Aduanero.

Para desempeñarse como ATA es necesario estar inscripto en el Registro de Agentes de Transporte Aduanero.

Circuito Aduanero de una destinación de exportación:

Para darle destino a una mercadería, el exportador o su despachante deben realizar una solicitud de destinación por escrito que se denomina Permiso de Embarque. Este documento indica, entre otros datos, la posición arancelaria de la mercadería, así como su naturaleza, especie, estado, peso, calidad, precio, lugar

de destino y todo aquel elemento necesario que permita una correcta clasificación arancelaria y valoración de la mercadería.

El despachante ingresa los datos de la mercadería utilizando el Sistema Informático María (SIM) desde su oficina o en las cabinas públicas. Este sistema es el que utiliza la Aduana para registrar las operaciones de exportación e importación. Consta de 4 módulos informáticos que permiten receptar las declaraciones realizadas por el documentante, controlar los pagos de Derechos de Exportación e Importación, liquidar los Estímulos a la Exportación y contribuir al mejoramiento del control y seguimiento aduanero de las operaciones. La Afip ha establecido un arancel único y fijo de 10 dólares (U$S 10) a abonarse por cada destinación y/u operación que se documente mediante el Sistema Informático María (SIM) a cargo del usuario del mismo.

Una vez que la información ha sido ingresada, la misma se valida e imprime y queda el registro generado en el Sistema María para su posterior validación por el Servicio Aduanero bajo un número de destinación que se compone de la siguiente manera:

04	001	EC01	008650	B
Año	Código de Aduana	Código de destinación*	Número	Dígito de Control

El despachante se presenta ante el Servicio Aduanero con la siguiente documentación:

- OM – 2113 SIM: sobre contenedor de color verde. Se utiliza para consignar los datos principales del permiso de embarque y contener el resto de documentación exigible.
- OM – 1993 – A SIM: permiso de embarque. Deberán adjuntarse la cantidad de copias necesarias según el tipo de operación.
- OM – 1993/2 SIM: declaración de los elementos relativos al Valor. Es un formulario que oficia como declaración jurada sobre características de la operación de compra venta, y los distintos elementos que influyen en la composición del valor de la mercadería a los efectos

aduaneros, con la finalidad de determinar la base imponible sobre la cual se aplicarán los derechos a la exportación, el tipo de cambio y, eventualmente los reintegros a la exportación.

- Lista de empaque.
- Factura comercial.
- Autorizaciones de terceros organismos: son los certificados de intervención que dan ciertos organismos dependiendo de la mercadería a exportar.

Con la destinación oficializada el declarante se presenta ante el Servicio Aduanero quien realiza un examen preliminar de la documentación a fin de comprobar que contiene todos los datos exigidos y que se adjunta la documentación complementaria correspondiente.

Si los controles efectuados resultan conformes, el Servicio Aduanero efectuará la presentación de la Destinación de Exportación y el Sistema automáticamente, mediante la utilización de algoritmos matemáticos y criterios discrecionales de selección, le asignará canal de selectividad.

Los canales de selectividad en exportación son tres: verde, naranja y rojo y se relacionan con el tipo de control que el Servicio Aduanero realizará sobre la mercadería a exportar.

Canal Verde: interviene un Guarda aduanero que carga en el sistema la cantidad de bultos, el peso y la conformidad respecto a las unidades declaradas. En caso que la intervención de este funcionario resulte conforme, la mercadería será liberada a la exportación sin requerir su revisión física ni tampoco el control de la documentación pertinente.

Canal Naranja: en este caso interviene un Técnico Verificador cuya responsabilidad es revisar la verosimilitud de la documentación exigida. En caso de formular observaciones dejará constancia en el permiso de embarque e indicará las tareas a realizar, incluyendo la posibilidad de que el embarque pase a canal rojo. Cuando la intervención resulte conforme, la mercadería será liberada para su exportación sin más trámite.

Canal Rojo: consiste en la verificación de la documentación más la revisión física de la carga de exportación. Nuevamente, si la verificación resulta conforme se dispondrá el libramiento de la mercadería o, en caso contrario, se bloqueará la salida de las mismas.

Cabe aclarar que no todas las operaciones de exportación participan del sistema de verificación selectiva. Hay ciertas mercadería que se encuentran sujetas a verificaciones físicas obligatorias y, por lo tanto, son cursadas obligatoriamente por Canal Naranja o Rojo, por ejemplo: armas, productos químicos, estupefacientes, oro, obras de arte, etc.

Además, estos controles presentarán características diferentes según sea el medio de transporte y el lugar de carga elegida y además el costo por cada uno de ellos será diferente.

Como regla general, cuando los controles resulten de conformidad, se producirá el libramiento de la mercadería, es decir el acto por el cual el Servicio Aduanero autoriza la salida de la mercadería con destino al exterior, asentando en el cuerpo del Despacho y en el SIM el correspondiente "Cumplido de embarque".

La carga física del medio de transporte es el acto que simboliza la exportación. Sin embargo, sus verdaderos alcances son algo más limitados.

Una primera restricción lo da la propia legislación que define a la exportación como "la extracción de mercadería del territorio aduanero", es decir que la venta al exterior se perfecciona cuando la mercadería sale efectivamente del territorio aduanero y no cuando se carga o cuando realiza los trámites y/o controles aduaneros. Por lo tanto, de este concepto se derivan diversas situaciones:

- Cuando la mercadería se carga en una Aduana interior, la exportación no se ha perfeccionado sino que lo que se ha iniciado es un tránsito con destino a la exportación. La mercadería recién se considerará exportada cuando se produzca el efectivo cruce de frontera (en el caso terrestre) o cuando se realice la "puesta a bordo", en el caso marítimo.

- Debe diferenciarse el momento del "Cumplido de Carga", que se realiza cuando, una vez concluida la carga en el lugar de consolidación, la Aduana interior procede a precintar el medio de transporte y autorizar el tránsito de exportación, del momento de "Cumplido de Embarque", que es la autorización final de salida del medio de transporte al exterior y el que gatilla las consecuencias jurídicas de la exportación.
- El "momento de la exportación" es el momento en que la Aduana de frontera autoriza la salida al exterior de la mercadería ("libramiento de la mercadería"). En ese momento se generan las obligaciones tributarias (lo que se denomina momento imponible) y el derecho a percibir los estímulos asociados con la exportación (reintegros, drawback, etc.).

Respecto de la carga física. Las características y condiciones son diferentes según el lugar y el medio de transporte elegido. Es fácil imaginar que una carga presentará condiciones diferentes si se trata de envíos aéreos, acuáticos o terrestres. También será diferente si la carga se realiza desde una aduana de frontera o desde una aduana interior.

Las modalidades posibles referidas a una exportación que se efectúa desde el interior del país son:

- **Carga con intervención aduanera en planta del exportador:**

En este tipo de acto, el Servicio Aduanero y los Otros Organismos de control concurren a la planta o depósito del exportador para presenciar la carga y precintar el medio transportador. En estos casos la empresa debe estar especialmente habilitada para este tipo de operaciones.

- **Carga con intervención aduanera primaria:**

Por razones de economía y practicidad, las normas vigentes permiten que el exportador habilitado pueda cargar en su planta pero que la intervención aduanera se realice en una zona especialmente habilitada a tales fines

(denominada zona aduanera primaria). En estos casos, luego de la carga física, el medio transportador se dirige a dicha zona primaria (generalmente aledaña a un depósito fiscal) donde intervendrá el personal aduanero asignado al lugar.

- **Carga con ingreso a depósito fiscal:**

En el caso de cargas aéreas, ó cuando el exportador no se encuentra habilitado para operar en planta, ó cuando la mercadería debe esperar la llegada del medio de transporte internacional, la carga se envía a un depósito fiscal (un lugar habilitado especialmente para almacenar mercaderías bajo control aduanero y realizar las operaciones aduaneras pertinentes) a través de un transporte local. Al arribar al depósito fiscal, la mercadería debe ser sometida a las formalidades aduaneras de ingreso para que, en el momento oportuno, se cargue al medio de transporte bajo responsabilidad del depositario.

Todo este circuito, generará distintos gastos, dependiendo de cada operación en particular, de cómo se vaya realizando el proceso. Entre los más comunes se destacan los gastos en concepto de: almacenamiento en depósitos fiscales, servicios extraordinarios al personal aduanero o de otros organismos, puestas a bordo de la mercadería, fletes y seguros, honorarios de despachantes de aduana, etc.

Contratación de Servicios:

Otro aspecto fundamental que deberá tener en cuenta el exportador es lo relativo a colocar el producto ofrecido en el tiempo, lugar y condición pactada, para lo cual deberá contar con los servicios correspondientes, como por ejemplo embalajes, fletes, seguros, etc. Pero no sólo es importante disponer de dichos servicios sino, también, recibirlos de manera adecuada, por lo que resulta primordial contratarlos de manera correcta.

Contratar eficientemente los servicios que se pueden necesitar suele tener una estrecha relación con la rentabilidad de la exportación. Por ese motivo, es importante ocuparse de aspectos tales como su costo, confiabilidad, disponibilidad

en diferentes momentos del tiempo, etc. Es decir de las condiciones de contratación.

Con respecto al transporte internacional, según la cláusula Incoterms convenida, la designación y contratación del mismo deberá ser hecha por el comprador o el vendedor. La operación de transporte internacional requiere no sólo de medios para realizar el traslado, sino que también se encuentra regulada por diversas normas como por ejemplo las que reglamentan la emisión de documentos, las regulaciones viales referidas al peso, tamaño y peligrosidad de las cargas, las responsabilidades aduaneras, etc. Esto hace que los transportistas se especialicen ofreciendo servicios con diferentes calidades lo cual, es necesario tener en cuenta al momento de contratar o evaluar su desempeño. La prestación de un servicio de transporte deficiente, generalmente se traducirá en mayores costos o demoras adicionales lo cual, finalmente, recaerá sobre el exportador desprevenido.

Cobro de la exportación:

Según el medio de cobro y pago convenido con el cliente, serán los pasos que deberán seguirse para cobrar la exportación.

Las alternativas de cobro más usuales son las siguientes:

-Pago anticipado: en este caso el cobro se recibe con anticipación al embarque, por lo tanto puede ocurrir:

- Que el pago se realice mediante cheque girado sobre una cuenta del exterior: en este caso el exportador debe depositar el valor recibido al cobro, en una entidad bancaria autorizada para operar en cambios la cual, una vez cobrado el mismo en el exterior, realizará el giro de las divisas las cuales serán aplicadas a la exportación cuyo pago se está anticipando.
- Que el pago se realice con una orden de pago o transferencia bancaria: el exportador debe solicitarle al banco operativo que le

acredite el monto correspondiente; el ingreso de la propia orden o transferencia conformará el ingreso de las divisas correspondientes.

-**Cobranza simple:** a partir del momento que el importador pague la mercadería, el banco del exterior girará las divisas al banco local designado por el exportador: los bancos sólo actuarán como meros gestores de cobro, sin responsabilidad alguna sobre los actos del importador. La operatoria es muy simple y económica pero exige un alto grado de confianza en el cliente del exterior.

-**Cobranza bancaria:** una vez realizado el embarque, el exportador entrega los documentos al banco local encargado de la gestión de cobro; éste remite dicha documentación al banco del exterior quien cederá los mismos al importador, previo pago del monto establecido en el embarque realizado.

-**Carta de crédito:** es el medio más seguro y utilizado cuando no existe suficiente confianza entre las partes. Es emitida por el banco del importador a favor del exportador. Por este medio de pago el banco emisor se obliga a realizar el pago al exportador una vez que éste haya cumplido las condiciones estipuladas en el crédito.

MODELO PROPUESTO

A través de este trabajo, se pretende determinar la estructura de costos de producción y venta al exterior de accesorios para automóviles que tiene una empresa metalúrgica para de esta manera, tomar decisiones y fijar precios adecuados que le permitan optimizar sus ganancias teniendo en cuenta al realizarlo las mejores condiciones posible de compra para sus clientes.

Para poder determinar la estructura de costos y a partir de ella llegar al precio de exportación, se utilizará una planilla de cálculo dividida en dos grandes grupos de partidas. Por un lado los rubros integrados por conceptos cuya base de cálculo no está referida al Precio FOB, y se forman por dos componentes: el componente físico referido a la cantidad de factores sacrificados para alcanzar un objetivo determinado y el componente monetario, o sea el precio de aquel componente. Por el otro lado los conceptos que se expresan como un porcentaje del Precio FOB final.

Una vez realizada la planilla, con la totalidad de las partidas que intervienen, utilizaremos la fórmula de cálculo del Precio FOB desarrollada en el Capítulo 3.

APLICACIÓN PRÁCTICA

Ámbito geográfico:

El modelo propuesto se aplicará a una empresa metalúrgica ubicada en la ciudad de Río Cuarto y cuya actividad principal es la fabricación de accesorios para automóviles.

Características de la empresa:

La misma es una PyME Familiar con más de treinta años de trayectoria en la industria autopartista, abasteciendo con sus productos a todo el mercado nacional y con más de diez años exportando a países como Chile, Uruguay y Noruega.

Dado su carácter de PyME, la misma no cuenta con un Área específica de Comercio Exterior ni con un Sistema de Control de Costos que le permita tomar decisiones y fijar correctamente sus precios a la hora de vender al exterior

Para el caso, se toma como testigo de cálculo una orden de compra en particular, de un cliente habitual de la empresa, ubicado en la hermana República de Chile:

CHILE AUTOMOTORES S.A.

Américo Vespucio 1550
Santiago – Chile

ORDEN COMPRA Nº: 1025

FECHA: 07/04/2010

Proveedor: Accesorios Río Cuarto S.A.
Dirección: Paunero 550 – Río Cuarto – Córdoba – Argentina
Teléfono: 0358 – 156008907
Contacto: Virginia Díaz

CODIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
FEN002	Fenders Toyota Hilux	100

Condición pago: 50% anticipado y resto contra entrega de mercadería

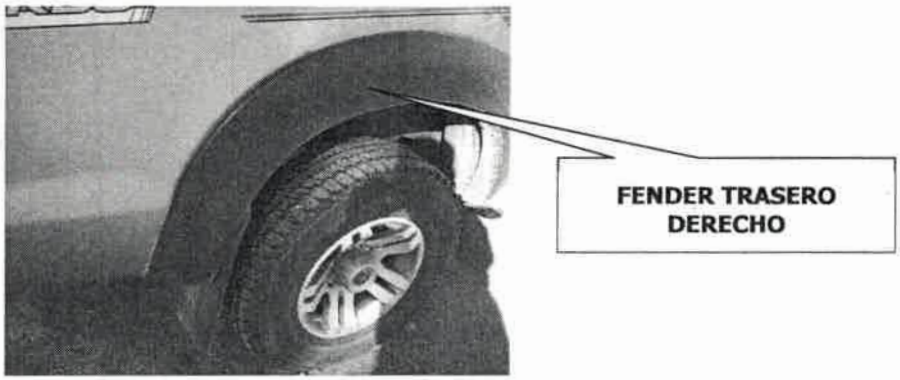
Condición venta: FOB

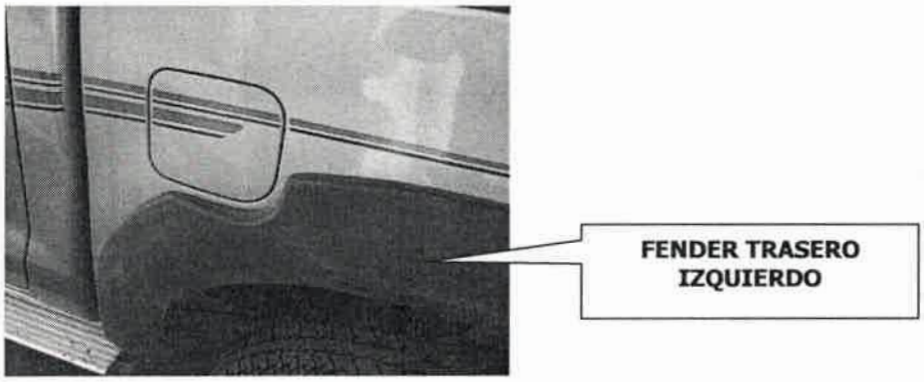
Transporte: Terrestre

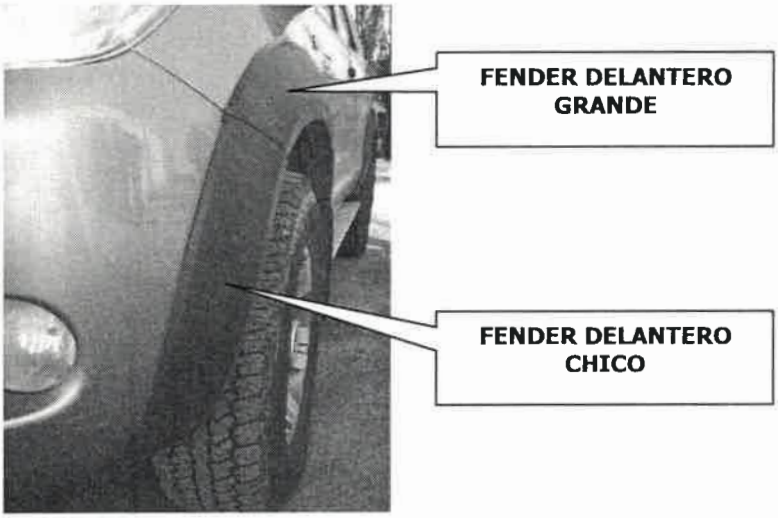
CHILE AUTOMOTORES S.A.

Planilla de Cálculo

El cálculo se realizara para un juego de fenders, el cual esta compuesto por seis piezas: 2 fender trasero, 2 fender delantero chico y 2 fender delantero grande.







A. CÁLCULO DEL COSTO VALUADO EN UNIDADES MONETARIAS

A. COSTO DE PRODUCCIÓN

Materias Primas:

MATERIAL	KILOS	PRECIO KILO	TOTAL	
Poliuretano	11,8 Kg.	$ 15,60	**$ 184,08**	**POR JUEGO**

Para los 100 juegos de fenders tenemos un Costo Total de Materias Primas de: $ 184,08 x 100 = **$ 18.408,00.**

Materiales Indirectos:

MATERIAL INDIRECTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO POR JUEGO
Cloruro	1,35 KG	$ 4,095	$ 5,53
Desmoldante	0,09 KG	$ 9,00	$ 0,81
Primer 3M	0,020 LT	$ 247,50	$ 4,95
Cinta doble faz "3M"	3,00 MT	$ 2,353	$ 7,06
Burlete terminación	8,30 MT	$ 0,575	$ 4,77
Tornillos	36 UN	$ 0,145	$ 5,22
Arandelas	36 UN	$ 0,045	$ 1,62
Tuercas	2 UN	$ 0,14	$ 0,28
Disco 3M Clean & Strip	0,06 UN	$ 7,16	$ 0,43
Tela esmeril grano 50	0,10 UN	$ 1,50	$ 0,15
			$ 30,82 **POR JUEGO**

Para los 100 juegos de fenders tenemos un Costo Total de Materiales Indirectos de $ 30,82 x 100 = **$ 3.082,00.**

Suministros:

SUMINISTROS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO POR JUEGO
Adhesivo Pegamil Gel 3 gr.	2 UN	$ 1,84	$ 3,68
Silicona pura	0,01 LT	$ 41,00	$ 0,41
Dimetil	0,50 KG	$ 7,38	$ 3,69
Guantes látex	0,60 UN	$ 0,30	$ 0,18
Potes 1/2 Kg.	0,60 UN	$ 0,18	$ 0,11
Potes 1 Kg.	1,20 UN	$ 0,28	$ 0,34
Hojas bisturí	0,30 UN	$ 0,27	$ 0,08
Mango bisturí	0,01 UN	$ 8,00	$ 0,08
Trapos	0,05 KG	$ 5,00	$ 0,25
Baldes plásticos	0,02 UN	$ 4,00	$ 0,08

$ 8,90 **POR JUEGO**

Para los 100 juegos de fenders tenemos un Costo Total de Suministros de $ 8,90 x 100 = **$ 890,00.**

Energía Eléctrica:

CONSUMIDOR	KWH POR JUEGO
Equipo Fluorescente	0,54
Agitador Tambor	0,47
Resistencia Calefactora Tambor	4,17
Extractor de Vapores	3,91
Inyectora	7,16
Equipo Enfriador de Agua	1,23
Compresor	2,66
Usina Hidráulica	9,47

29,61 Kwh. **POR JUEGO**

Producir un juego completo de fenders insume 29,61 Kwh. El costo del Kwh. es de $ 0,35 por lo que el costo de energía eléctrica es de: **$ 10,36 POR JUEGO.**

Para los 100 juegos de fenders tenemos un Costo Total de Energía Eléctrica es de $ 10,36 x 100 = **$ 1.036,00.**

Fletes:

Para la producción de los 100 juegos de fenders se necesitan 1.180 Kg de materiales. El mismo se compra en tambores de 200 Kg cada uno por lo que se deben encargar 6 que hacen un total de 1.200 Kg. El costo del flete por cada uno de estos es de $ 22,00. Para los 6 tambores el costo total es de $ 132,00. Como solo se van a utilizar para esta producción 1.180 Kg y el resto se utiliza en futuras producciones, el costo total en fletes que se activa al producto es 1.180,00 x $ 132,00 / 1.200 / 100 = **$ 1,30 POR JUEGO.**

Para los 100 juegos de fenders tenemos un Costo Total de Fletes es de $ 1,30 x 100 = **$ 130,00.**

Mano de Obra y Cargas Sociales

Para la fabricación de las seis piezas que componen el producto se emplean dos personas, una encargada del proceso de inyección de poliuretano y otra del proceso de post inyección y el tiempo estimado de estos procesos es de:

OPERACIÓN	TIEMPO (HS)
Puesta a Punto Máquina	0,089
Preparación Molde	0,021
Carga Poliuretano	0,026
Carga Solvente	0,010
Carga Desmoldante	0,010
Necesidades Personales	0,033
Tiempo Producción	0,750
Rebanado Final	0,720
Esmerilado	0,120
Perforado	0,086
Aplicación del Primer	0,042
Aplicación Cinta Doble Faz	0,062
	1,969 HS **POR JUEGO**

Valor Hora Categoría "Medio Oficial":	$ 16,60

CARGAS SOCIALES (CONTRIBUCIONES):

Jubilación	10,17%	$ 1,69
Ley 19032	1,50%	$ 0,25
Fondo Nacional Empleo	0,89%	$ 0,15
Asignaciones Familiares	4,44%	$ 0,74
Obra Social	5,40%	$ 0,90
ANSSAL	1,20%	$ 0,20
L.R.T.	3,20%	$ 0,53

TOTAL CARGAS SOCIALES:	26,80%	$ 4,46

CARGAS SOCIALES ADICIONALES:	15,78%	$ 2,62

TOTAL VALOR HORA:	$ 23,68

INCIDENCIA SAC:	8,33%	$ 1,97

VALOR TOTAL HORA:	**$ 25,65**

Las personas encargadas de llevar a cabo el proceso pertenecen a la Rama Nº 4 Automotor del Convenio de la UOM (Unión de Obreros Metalúrgicos) y su categoría es Medio Oficial. El valor de la hora es de $ 16,60 por lo que incluyéndole las Cargas Sociales, Cargas Sociales Adicionales y el Sueldo Anual Complementario, que se calcula como un sueldo más al año, se llega a que el costo de la mano de obra directa es 1,969 Hs x $ 25,65 = **$ 50,50 POR JUEGO.**

Para los 100 juegos de fenders tenemos un Costo Total de Mano de Obra de $ 50,50 x 100 = **$ 5.050,00.**

En una jornada laboral, estas dos personas, producen en total 8 juegos de fenders.

Para producir los 100 juegos de fenders se necesitan 12,5 jornadas laborales.

Cálculo Cargas Sociales Adicionales:

Existen obligaciones, fijadas por leyes o convenios, que tiene el empleador de remunerar al personal sin que éste concurra a sus tareas. Estas "ausencias pagas" se presentan en múltiples circunstancias, algunas en forma colectiva (feriados nacionales) y otras en forma individual (licencias por enfermedad, por casamiento, por fallecimiento, etc.) y deben ser consideradas a los efectos del costo.

En los sistemas de producción por órdenes, se deben realizar previsiones de tal manera que cuando se esté trabajando en un pedido y falte un operario, se deberá reemplazarlo por otra persona y abonar ese día dos veces: a la persona que está ausente por alguna causa contemplada en el convenio de trabajo, y a la persona que lo reemplaza a través de la previsión realizada.

Parece razonable fijar una mecánica que permita que la incidencia de la remuneración de estas ausencias pagas (y sus correspondientes cargas sociales), que en su mayoría son de ocurrencia cíclica o estacional, se distribuya en forma homogénea en todos los meses del año.

Ello se logra mediante la implementación de un régimen de previsiones que permite la carga regular a cada período de este costo, independientemente de la ocurrencia o no de los factores que la originan.

Los conceptos que forman parte de las Cargas Sociales Adicionales se determinan en forma estadística y en función a la estructura del personal de la empresa.

Para poder determinar la incidencia de estas cargas sociales adicionales es necesario determinar primero los días que efectivamente se trabajan al año, para luego determinar la incidencia de los días no trabajados pero pagados, sobre los días efectivos de trabajo.

Para el caso de esta Pyme tenemos:

DIAS AÑO:	365
SABADOS Y DOMINGOS (365 / 7 x 2)	(104)
FERIADOS NACIONALES Y DIAS NO LABORABLES	(12)
VACACIONES	(14)
LICENCIAS POR ENFERMEDAD	(1,60)
LICENCIAS POR MATRIMONIO	(0,33)
LICENCIAS POR FALLECIMIENTO FAMILIARES	(0,20)
LICENCIAS POR NACIMIENTO	(0,26)
LICENCIAS POR ACCIDENTES	(0,50)
	232,11

CONCEPTOS	%	CARGAS SOCIALES 26,80%	TOTAL %
FERIADOS NACIONALES Y DIAS NO LABORABLES (12/232,11*100)	5,17	1,39	6,56
VACACIONES (14/232,11*100)	6,03	1,62	7,65
LICENCIAS POR ENFERMEDAD (1,6/232,11*100)	0,69	0,18	0,87
LICENCIAS POR MATRIMONIO (0,33/232,11*100)	0,14	0,04	0,18
LICENCIAS POR FALLECIMIENTO FAMILIARES (0,20/232,11*100)	0,09	0,02	0,11
LICENCIAS POR NACIMIENTO (0,26/232,11*100)	0,11	0,03	0,14
LICENCIAS POR ACCIDENTES (0,50/232,11*100)	0,22	0,06	0,27
			15,78%

Otros gastos de Producción

Mano de Obra Indirecta:

En base a estimaciones realizadas según experiencias de producción anteriores, llegamos a que:

- El Ingeniero de la PyME participa en la producción realizando tareas de control y asesoramiento y esto le lleva aproximadamente unas 2 horas diarias. Dado que se producen 8 juegos diarios, las horas de participación del Ingeniero en la producción de un juego es 2 / 8 = 0,25 Hs POR JUEGO.

El sueldo mensual del Ingeniero, que pertenece a la Categoría Técnico de 5º es $ 4.002,65. Mensualmente se trabajan 20 jornadas y cada jornada es de 9 horas por lo que el costo de la hora es $ 4.002,65 / 20 / 9 = $ 22,24.

Al incluirle las Cargas Sociales, Cargas Sociales Adicionales y el Sueldo Anual Complementario llegamos a que el valor de la hora del Ingeniero es:

Valor Hora Categoría "Técnico de 5º":	$ 22,24

CARGAS SOCIALES (CONTRIBUCIONES):

Jubilación	10,17%	$ 2,26
Ley 19032	1,50%	$ 0,33
Fondo Nacional Empleo	0,89%	$ 0,20
Asignaciones Familiares	4,44%	$ 0,99
Obra Social	5,40%	$ 1,20
ANSSAL	1,20%	$ 0,27
L.R.T.	3,20%	$ 0,71
TOTAL:	26,80%	$ 5,96
CARGAS SOCIALES ADICIONALES:	9,22%	$ 2,05
TOTAL VALOR HORA MAS CARGAS SOCIALES:		$ 30,25
INCIDENCIA SAC:	8,33%	$ 2,52
VALOR TOTAL HORA:		**$ 32,77**

Cálculo Cargas Sociales Adicionales:

DIAS AÑO:	365
SABADOS Y DOMINGOS (365 / 7 x 2)	(104)
FERIADOS NACIONALES Y DIAS NO LABORABLES	(12)
VACACIONES	(14)
LICENCIAS POR ENFERMEDAD	(1,60)
LICENCIAS POR MATRIMONIO	(0,33)
LICENCIAS POR FALLECIMIENTO FAMILIARES	(0,20)
LICENCIAS POR NACIMIENTO	(0,26)
LICENCIAS POR ACCIDENTES	(0,50)
	232,11

En el personal mensualizado, con remuneración constante por mes e independiente del número de días trabajados, la presencia o no de feriados nacionales en un determinado mes es irrelevante.

CONCEPTOS	%	CARGAS SOCIALES 26,80%	TOTAL %
VACACIONES (14/232,11*100)	6,03	1,62	7,65
LICENCIAS POR ENFERMEDAD (1,6/232,11*100)	0,69	0,18	0,87
LICENCIAS POR MATRIMONIO (0,33/232,11*100)	0,14	0,04	0,18
LICENCIAS POR FALLECIMIENTO FAMILIARES (0,20/232,11*100)	0,09	0,02	0,11
LICENCIAS POR NACIMIENTO (0,26/232,11*100)	0,11	0,03	0,14
LICENCIAS POR ACCIDENTES (0,50/232,11*100)	0,22	0,06	0,27
			9,22%

- Las tareas de mantenimiento consisten en realizar un service a la máquina utilizada en el proceso. Esta tarea se realiza una vez al mes, es realizada por uno de los operarios de la fábrica que pertenece a la Categoría Medio Oficial y le lleva 2,5 Hs. Si dividimos estas horas por el total de jornadas de producción al mes y luego por la cantidad de juegos de fenders que se producen en una jornada llegamos a las horas de mantenimiento por cada juego: 2,5 / 20 / 8 = 0,016 Hs POR JUEGO.

MANO OBRA INDIRECTA	HS	COSTO POR HS	TOTAL
Ingeniero	0.250	$ 32,77	$ 8,19
Personal Mantenimiento	0.016	$ 25,65	$ 0,41
			$ 8,60 **POR JUEGO**

Para los 100 juegos de fenders tenemos un Costo Total de Mano de Obra Indirecta es de $ 8,60 x 100 = **$ 860,00.**

Erogaciones Indirectas de Producción:

- **Reparaciones y Mantenimiento:**

Para realizar el mantenimiento y reparaciones de la máquina y matrices utilizadas en el proceso de producción se estima un importe mensual en aceites y repuestos de $ 45,00. Este importe dividido las 20 jornadas mensuales y dividido los 8 juegos diarios da el costo en Reparaciones y Mantenimiento por juego: $ 45,00 / 20 / 8 = **$ 0,28 POR JUEGO**

Para los 100 juegos de fenders tenemos un Costo Total de Reparaciones y Mantenimiento es de $ 0,28 x 100 = **$ 28,00.**

- **Alquiler Fábrica:**

Para las producciones en poliuretano se cuenta con una sala dentro de la fábrica, en la cual se produce y además se van almacenando los productos. Una vez terminada la producción, la misma pasa a la sección de embalaje.

Esta sala que posee 150 m^2 se encuentra dividida en dos partes iguales, una destinada a la producción y la otra al almacenamiento hasta terminar la misma.

Para el análisis de costos y gastos, el valor del alquiler de la parte destinada a producción se carga al costo del producto y el valor del alquiler de la parte destinada a almacenamiento se toma como gasto de comercialización.

El valor mensual de alquiler de la sala es de $ 2.000,00.

Para producir los 100 juegos de fenders se necesitan 12,5 jornadas laborales. Mensualmente se trabajan 20 jornadas, por lo que el costo de alquiler de fábrica para los 100 juegos es de $ 2.000,00 / 20 x 12,5 = $ 1.250,00.

El costo del alquiler destinado a producción es $ 1.250,00 / 2 = **$ 625,00.**

Los otros $ 625,00 corresponden a alquiler de depósito que se tendrán en cuenta en gastos de comercialización.

Depreciación de Activos Fabriles:

- **Maquinarias y Equipos:**

La vida útil de producción de la máquina utilizada es de 20.000 unidades, el valor de origen de la misma es de $ 120.000,00 y el valor de recupero $ 20.000, por lo que el valor de depreciación para los 100 juegos de fenders es de 100 / 20000 x ($ 120.000,00 - $ 20.000,00) = **$ 500,00.**

- **Matrices:**

Para la producción de un juego de fenders se utilizan 6 matrices cuyo valor en total es de $ 60.000.

La vida útil de producción de las matrices utilizadas es de 10.000 unidades y el valor de recupero es muy insignificante ya que una vez deterioradas deben desecharse porque de lo contrario el producto saldría defectuoso. El valor de depreciación para los 100 juegos de fenders es de 100 / 10.000 x $ 60.000 = **$ 600,00.**

Aplicación de Gastos Pagados por Adelantado:

- **Seguros Edificios:**

El valor mensual de seguros del total del inmueble es de $ 920,00 y el total de m2 que posee es de 3.000.

Para la sala de poliuretano, el valor mensual de seguros es de $ 920 / 3000 m2 x 150 m2 = $ 46,00. De este valor, se carga al costo del producto el 50 % ya que el otro 50 % corresponde a gastos de comercialización.

Para la producción de los 100 juegos de fenders, dado que se trabajan 12,5 jornadas laborales al mes, el valor de seguros es de $ 23,00 / 20 x 12,5 = **$ 14,375**.

- **Seguro Incendio Máquina:**

El valor mensual de seguros correspondiente a la máquina inyectora de poliuretano es de $ 52,00.

Para la producción de los 100 juegos de fenders el valor de seguro es de $ 52,00 / 20 x 12,5 = **$ 32,50.**

Total Costo de Producción: $ 18.408,00 + $ 3.082,00 + $ 890,00 + $ 1.036,00 + $ 130,00 + $ 5.050,00 + $ 860,00 + $ 28,00 + $ 625,00 + $ 500,00 + $ 600,00 + $ 14,375 + $ 32,50 **= $ 31.255,875**

2. GATOS DE ADMINISTRACION, COMERCIALIZACIÓN Y FINANCIACIÓN

Gastos de Administración:

- **Sueldos Administración:**

Para llevar a cabo esta operación de exportación se necesitan aproximadamente 2 Hs del personal administrativo. El mismo corresponde a la Categoría Administrativos de 2º cuyo sueldo mensual bruto es $ 3.046,82. Mensualmente se trabajan 20 jornadas y cada jornada es de 9 horas por lo que el costo de la hora es $ 3.046,82 / 20 / 9 = $ 16,93.

Al incluirle las Cargas Sociales y el Sueldo Anual Complementario llegamos a:

Valor Hora Categoría "Administrativos de 2º":	$ 16,93

CARGAS SOCIALES (CONTRIBUCIONES):

Jubilación	10,17%	$ 1,72
Ley 19032	1,50%	$ 0,25
Fondo Nacional Empleo	0,89%	$ 0,15
Asignaciones Familiares	4,44%	$ 0,75
Obra Social	5,40%	$ 0,91
ANSSAL	1,20%	$ 0,20
L.R.T.	3,20%	$ 0,54

TOTAL:	26,80%	$ 4,54

TOTAL VALOR HORA MAS CARGAS SOCIALES:	$ 21,47

INCIDENCIA SAC	$ 1,79

VALOR TOTAL HORA:	**$ 23,26**

El costo de la hora de Administración es de $ 23,26 por lo que el gasto total para la operación es de 2 Hs x $ 23,26 = **$ 46,52.**

- **Consumo de Papelería y Útiles:**

Para la concreción de la operación de venta al exterior, el consumo de papelería y útiles es de **$ 2,00.**

Gastos de Comercialización:

- **Envases y embalaje:**

CONCEPTO	COSTO
Bolsas 30cm ancho 40 micrones esp.	$ 1,32
Caja 1180 x 650 x 230 mm	$ 6,90

$ 8,22	**POR JUEGO**

Para los 100 juegos de fenders el gasto total de envases y embalajes es de $ 8,22 x 100 = **$ 822,00.**

- **Sueldos personal embalaje:**

Embalar un juego de fenders lleva 0,33 Hs. El costo de la hora de embalaje es de $ 22,80 ya que la persona que realiza la tarea pertenece a la Categoría Medio Oficial. Para embalar los 100 juegos de fenders tenemos un costo total de 0,33 Hs x 100 x $ 22,80 = **$ 752,40.**

- **Sueldos vendedor:**

Para llevar a cabo esta operación de exportación se necesitan aproximadamente 2 Hs del personal de ventas.

El costo de la hora de Ventas es de $ 23,26 al igual que el personal de Administración, por lo que el gasto total para la operación es de 2 Hs x $ 23,26 = **$ 46,52.**

- **Alquiler depósito:**

Para los 100 juegos de fenders el valor de alquiler de depósito es de **$ 625,00.**

- **Seguros depósitos:**

El valor de seguros para el almacenaje de los 100 juegos de fenders es de **$ 14,375**.

- **Publicidad y Propaganda:**

El gasto mensual de publicidad en Internet es de $ 155,00. Las ventas anuales de fenders representan un 5% del total por lo que el gasto mensual es de $ 7,75 y para la venta de 100 juegos: 7,75 / 20 x 12.5= **$ 4,84.**

Total Gastos de Administración, Comercialización y Financieros: $ 46,52 + $ 2,00 + $ 822,00 + $ 752,40 + $ 46,52 + $ 625,00 + $ 14,375 + $ 4,84 = **$ 2.313,655**

3. GASTOS DE EXPORTACIÓN

Etiquetas y Manuales:

Cada juego de fenders se coloca en una caja y ésta lleva una etiqueta autoadhesiva cuyo importe es de $ 0,71 y un manual de instrucciones de colocación del producto cuyo importe es de $ 0,40.

Para los 100 juegos de fenders, el gasto en etiquetas y manuales es de **$ 111,00.**

Envases y Embalajes:

La mercadería para ser exportada deberá ser embalada de acuerdo a la confección del correspondiente packing list:

ACCESORIOS RIO CUARTO S.A.
PAUNERO 560
T.E./FAX: +54 (0358) 15600607
C.P.: 5800 - RIO CUARTO - CORDOBA
ARGENTINA

CLIENTE/CUSTOMER: CHILE AUTOMOTORES S.A.

DESTINO/DESTINATION: AMERICO VESPUCIO 1299 - SANTIAGO - CHILE

PACKING LIST Nº 251

BULTO Nº	EMBALAJE	DIMENSIONES POR BULTO						DESCRIPCIÓN	TOTAL						
		LARGO	ANCHO	ALTO	PESO NETO	PESO BRUTO	VOLUMEN		PIEZAS/BULTO	BULTOS	PIEZAS TOTALES	SUB TOTAL PESO BRUTO	SUB TOTAL PESO NETO	SUB TOTAL VOLUMEN	FACTURAS
1 AL 10	PALLET	1190 mm	1180 mm	1450 mm	40.00 kg	54.00 kg	2.0 m³	Faroles	15	10	150	540.0 kg	400.0 kg	20 m³	0001-00000228

PESO NETO TOTAL	400.0 kg
PESO BRUTO TOTAL:	540.0 kg
VOLUMEN TOTAL:	19.7 m³
CANTIDAD DE BULTOS	10
TIPO DE TRANSPORTE	TERRESTRE

PRESIDENTE

Para esta operación se incurre en los siguientes gastos:

- Pallets: Valor unitarios $ 28,40 x 10 pallets = **$ 284,00.**
- Papel Film: para envolver los pallets: 1,20 Kg x $ 11,81 x 10 pallets = **$ 141,72.**

Fletes internos:

Para el envío de esta mercadería a Chile, se realizará aduana en la Ciudad de Córdoba por lo que el flete hasta el depósito fiscal de dicha ciudad es de **$ 1.700,00.**

Seguros internos:

El valor de seguros a pagar para el envío de esta mercadería hasta el depósito fiscal de Córdoba es de **$ 780,00.**

Documentación:

El cargo por emisión del certificado de origen es de **$ 100,00.**

Gastos de carga:

Para cargar los 10 pallets al camión se necesita alquilar un auto elevador por aproximadamente media hora. El valor del mismo es de **$ 100,00.**

Gastos bancarios:

Para esta operación, dado la confianza que existe entre el vendedor y el comprador, la mercadería será cobrada en dos veces, un 50% anticipado para poder comenzar con la producción y el restante 50% una vez entregada la mercadería.

La comisión que cobra el Banco por cada liquidación de divisas es de U$S 50. En este caso, los gastos bancarios serían de: U$S 100 x $ 3,95 = **$ 395,00.**

Otros Gastos de Exportación:

- **Gastos operativos: $ 350,00.**
- **Arancel SIM:** U$S 10 x $ 3,95 =**$ 39,50.**
- **Gastos de depósito fiscal: $ 500,00.** Este importe es el que cobra la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba por el ingreso de la mercadería al depósito fiscal e incluye:
    - $ 133,00 por ingreso del camión.
    - $ 210,00 por Canal Verde o Naranja que son los más usuales. Si toca Canal Rojo el costo es $ 355,00.
    - $ 49,00 por movimiento de la carga.
    - $ 66,00 por pesaje del camión.

- $ 42,00 Adicional por cierre de ingreso de exportaciones a depósito fiscal.

Total Gastos de Exportación: $ 111,00 **+** $ 284,00 **+** $ 141,72 **+ $** 1.700,00 **+** $ 780,00 **+** $ 100,00 **+** $ 100,00 **+** $ 395,00 **+** $ 350,00 **+** $ 39,50 **+** $ 500,00 **=** **$ 4.501,22**

4. ESTÍMULOS (CUYA BASE DE CÁLCULO NO ES EL FOB): Para esta operatoria no se cuenta con este tipo de estímulos.

5. UTILIDAD E IMPUESTO A LAS GANANCIAS: Para esta operación no se calcula en unidades monetarias sino en porcentaje del precio FOB.

6. COSTO TOTAL (VALUADO EN UNIDADES MONETARIAS) (CT)

Sumatoria de 1 + 2 + 3 + 4 + 5

Costo Total en Unidades Monetarias: $ 31.255,875 **+** $ 2.313,655 **+** $ 4.501,22 = $ **38.070,75**

B. CÁLCULO DEL COSTO VALUADO EN PORCENTAJE DEL PECIO FOB

7. GASTOS DE EXPORTACIÓN (EN PORCENTAJE DEL PRECIO FOB)

Derechos de Exportación:

Para conocer el importe que corresponde pagar por Derechos de Exportación de esta mercadería hay que conocer su Posición Arancelaria. Según la

Nomenclatura Común del MERCOSUR es: 8708.10.00.000C. Y por esta mercadería corresponde pagar el 5 % de Derechos de Exportación

Posición NCM 8708.10.00

Unidad y Ramo	
Unidad Normalizada	KILOGRAMO
Ramo de verificación	VI - Máquinas y material de transporte

Posición	Descripción	AEC	DIE	DEsp	TE	R	DExp
8708	PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 8701 A 87.05.						
8708.10.00	-Parachoques (paragolpes, defensas) y sus partes	18	18	N/A	0,50	6	5,00

Detalles de Aperturas SIM

Posición	Descripción
8708.10.00.000C	-Parachoques (paragolpes, defensas) y sus partes

Honorarios del Despachante de Aduana:

Corresponden al 2% sobre el Valor FOB de la mercadería.

8. ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN

Reintegros de Exportación:

El porcentaje de reintegros de exportación correspondiente a esta mercadería es del 6% sobre el Valor FOB.

9. UTILIDAD E IMPUESTO A LAS GANANCIAS

Utilidad:

La utilidad neta deseada para esta operación es del 30%.

Impuesto a las Ganancias:

El porcentaje de Impuesto a las Ganancias para esta venta es del 35%.

Total Utilidad e Impuesto a las Ganancias:

UIG= UN / (1 – IG)

UIG= 0,30 / (1-0,35)

UIG= 0,4615

HOJA DE COSTOS PARA LA PRODUCCIÓN Y VENTA A CHILE DE 100 JUEGOS DE FENDERS:

La hoja de cálculo siguiente resume la totalidad de costos (con sus componentes físicos y monetarios) y gastos existentes para llevar a cabo la orden de producción requerida por el cliente del exterior y su correspondiente venta.

COSTO VALUADO EN UNIDADES MONETARIAS

CONCEPTO:	CANT	P. UNIT	TOTAL POR JUEGO	TOTAL POR 100 JUEGOS
COSTOS DE PRODUCCION:				
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES				
MATERIAS PRIMAS				
Poliuretano	11,8 Kg	$ 15,60	$ 184,08	$ 18.408,00
MATERIALES INDIRECTOS				
Cloruro	1,35 Kg	$ 4,095	$ 5,53	$ 553,00
Desmoldante	0,09 Kg	$ 9,00	$ 0,81	$ 81,00
Primer 3M	0,02 Lt	$ 247,50	$ 4,95	$ 495,00
Cinta doble faz "3M"	3,00 Mt	$ 2,353	$ 7,06	$ 706,00
Burlete terminación	8,30 Mt	$ 0,575	$ 4,77	$ 477,00
Tornillos	36 Un	$ 0,145	$ 5,22	$ 522,00
Arandelas	36 Un	$ 0,045	$ 1,62	$ 162,00
Tuercas	2 Un	$ 0,14	$ 0,28	$ 28,00
Disco 3M Clean & Strip	0,06 Un	$ 7,16	$ 0,43	$ 43,00
Tela esmeril grano 50	0,10 Un	$ 1,50	$ 0,15	$ 15,00
SUMINISTROS				
Adhesivo Pegamil Gel 3 gr.	2 Un	$ 1,84	$ 3,68	$ 368,00
Silicona pura	0,01 Lt	$ 41,00	$ 0,41	$ 41,00
Dimetil	0,50 Kg	$ 7,38	$ 3,69	$ 369,00
Guantes látex	0,60 Un	$ 0,30	$ 0,18	$ 18,00
Potes 1/2 Kg.	0,60 Un	$ 0,18	$ 0,11	$ 11,00
Potes 1 Kg.	1,20 Un	$ 0,28	$ 0,34	$ 34,00
Hojas bisturí	0,30 Un	$ 0,27	$ 0,08	$ 8,00
Mango bisturí	0,01 Un	$ 8,00	$ 0,08	$ 8,00
Trapos	0,05 Kg	$ 5,00	$ 0,25	$ 25,00
Baldes plásticos	0,02 Un	$ 4,00	$ 0,08	$ 8,00
ENERGIA ELECTRICA	29,61 Kwh	$ 0,35	$ 10,36	$ 1.036,00
FLETES	11,80 Kg	$ 0,11	$ 1,30	$ 130,00
MANO DE OBRA DIRECTA				
MANO DE OBRA Y CARGAS SOCIALES	1,969 Hs	$ 25,65	$ 50,50	$ 5.050,00

EROGACIONES INDIRECTAS DE PRODUCCION				
MANO DE OBRA INDIRECTA				
Ingeniero	0,25 Hs	$ 32,77	$ 8,19	$ 819,00
Personal Mantenimiento	0,016 Hs	$ 25,65	$ 0,41	$ 41,00
REPARACIONES Y MANTENIMIENTO	0,00625 Un	$ 45,00	$ 0,28	$ 28,00
ALQUILER FABRICA	0,125 Jornada	$ 50,00	$ 6,25	$ 625,00
DEPRECIACION DE ACTIVOS FABRILES				
Depreciación Maquinaria	1 Juego	$ 5,00	$ 5,00	$ 500,00
Depreciación Matrices	1 Juego	$ 6,00	$ 6,00	$ 600,00
APLICACIÓN DE GASTOS PAGADOS POR ADELANTADO				
Seguro Edificio	0,125 Jornada	$ 1,15	$ 0,14375	$ 14,375
Seguro Incendio Máquina	0,125 Jornada	$ 2,60	$ 0,325	$ 32,50
TOTAL COSTO PRODUCCION:			**$ 312,56**	**$ 31.255,875**
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y FINANCIACIÓN:				
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
SUELDOS ADMINISTRACION			$ 0,465	$ 46,52
CONSUMO DE PAPELERIA Y UTILES			$ 0,02	$ 2,00
GASTOS COMERCIALIZACION:				
ENVASES Y EMBALAJES				
Bolsas 30cm ancho 40 micrones esp.			$ 1,32	$ 132,00
Caja 1180 x 650 x 230 mm			$ 6,90	$ 690,00
SUELDOS PERSONAL EMBALAJE			$ 7,524	$ 752,40
SUELDOS VENDEDOR			$ 0,465	$ 46,52
ALQUILER DEPOSITO			$ 6,25	$ 625,00
SEGUROS DEPOSITO			$ 0,14375	$ 14,375
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA			$ 0,0484	$ 4,84
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION Y COMERCIALIZACION:			**$ 23,14**	**$ 2.313,655**
GASTOS DE EXPORTACION:				
ETIQUETAS Y MANUALES				
Etiquetas			$ 0,71	$ 71,00
Manuales			$ 0,40	$ 40,00
ENVASES Y EMBALAJES				
Pallets			$ 2,84	$ 284,00
Papel Film			$ 1,4172	$ 141,72
FLETES INTERNOS			$ 17,00	$ 1.700,00
SEGUROS INTERNOS			$ 7,80	$ 780,00
DOCUMENTACION				
Certificado de Origen			$ 1,00	$ 100,00
GASTOS DE CARGA			$ 1,00	$ 100,00
GASTOS BANCARIOS			$ 3,95	$ 395,00

OTROS GASTOS EXPORTACION				
Gastos Operativos			$ 3,50	$ 350,00
Arancel SIM			$ 0,395	$ 39,50
Gastos de depósito			$ 5,00	$ 500,00
TOTAL GASTOS EXPORTACION:			**$ 45,01**	**$ 4.501,22**
COSTO TOTAL VALUADO EN UNIDADES MONETARIAS			**$ 380,71**	**$ 38.070,75**

COSTO VALUADO EN PORCENTAJE DEL PRECIO FOB

CONCEPTO:	**PORCENTAJE**
GASTOS DE EXPORTACION:	
DERECHOS DE EXPORTACION	5%
HONORARIOS DESPACHANTE DE ADUANA	2%
ESTIMULOS A LA EXPORTACION:	
REINTEGROS DE EXPORTACION	6%
UTILIDAD E IMPUESTO A LAS GANANCIAS:	
UTILIDAD NETA DESEADA	30%
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	35%

Una vez relevados todos estos datos estamos en condiciones de poder utilizar la fórmula ya desarrollada para poder calcular el Precio FOB.

$$FOB = \frac{CT + [\%R\ (IIT + IID + CAg\ f)] - (\%DN\ \ IIT)}{1 + \%R - (\%R\ \%CAg) - \%DN - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}$$

$$FOB = \frac{\$\ 38.070{,}75}{1 + 0{,}06 - \frac{0{,}05}{1 + 0{,}05} - 0{,}02 - \frac{0{,}30}{1 - 0{,}35}}$$

$$FOB = \$\ 71.717{,}60$$

De esta manera llegamos al Precio FOB a cotizar para los 100 juegos de fenders, obteniendo una utilidad neta del 30%.

Para obtener el precio de cada juego debemos dividir el total por los 100 juegos: $ 71.717,60 / 100 = $ 717,18.

Ahora debemos convertir el precio a dólares ya que es la moneda convenida con el cliente para realizar la operación y es la más utilizada en Argentina a la hora de exportar: $ 717,18 / 3,95 = **U$S 181,56 POR JUEGO**.

Así llegamos al precio a cotizar a nuestro cliente de Chile.

En base a estudios realizados de Precios FOB de otros competidores locales del producto en cuestión, de similares características y calidad, llegamos a la información de que los mismos comercializan su producto al mercado chileno dentro del rango de los U$S 220 a U$S 250.

Esto nos indica dos cosas:

- Que dada la estructura de costos y gastos de la empresa y el margen de rentabilidad deseado, se posee un muy buen precio en comparación con la competencia.
- Que se podría incrementar el margen de rentabilidad, manteniéndose competitivos en el mercado chileno

En caso de decidirse incrementar la rentabilidad manteniéndose competitivos, la misma podría llegar a:

$$\$\ 86.900 = \frac{\$\ 38.070,75}{1 + 0,06 - \frac{0,05}{1 + 0,05} - 0,02 - \frac{\%U}{1 - 0,35}}$$

$$\%U = 0,3603$$

Se aclara que el Precio FOB tomado es U$S 220 por juego.

CONCLUSIÓN

Dadas las particularidades que existen en cada operación de comercio exterior, entre ellas, país de destino, requerimientos del cliente, posición arancelaria de los productos, medio de transporte, condición de venta; es imposible calcular un costo total y un precio para una determinada operación y luego extrapolarlos a otra. Debido a ello, es necesario calcularlos en cada oportunidad que se desee cotizar una posible venta al exterior.

Para el análisis de los costos y gastos en que se incurrirán para la generación de la orden de producción y su comercialización al exterior, resulta conveniente utilizar el Sistema de Costos Predeterminado por Órdenes, ya que se trata de un pedido y los costos se calculan en base a determinaciones anteriores al período de costos. El componente físico de producción se obtiene de experiencias anteriores y el componente financiero, tanto de producción como de comercialización, de estimaciones y presupuestos que se tendrán a la hora de llevar a cabo la orden.

Cuando se realiza una operación de venta al exterior, además de los costos de producción y gastos de administración y comercialización, se dan otro tipo de gastos, denominados Gastos de Exportación, que son específicos de este tipo de operaciones y que hacen que el precio de venta al exterior no sea el mismo que al mercado interno.

Para calcular el costo y precio de exportación, hay que considerar la existencia de rubros que se expresan en unidades monetarias y rubros que se expresan en porcentaje del Precio FOB. En consecuencia, se acude a la fórmula matemática desarrollada.

Un aspecto clave para las operaciones de venta al exterior es el tipo de cambio en relación a la moneda convenida con el cliente. La moneda más usual para este tipo de operaciones en Argentina es el dólar. La política cambiaria de nuestro país desde el año 2002 ha favorecido fuertemente las exportaciones, al mantener un tipo de cambio alto con respecto al dólar. Esto implica que los precios se vuelvan convenientes para otros países como Chile.

En cuanto al modelo propuesto observamos la siguiente estructura de costos y gastos:

Un 43,58% de Precio FOB corresponde a Costos de Producción, un escaso 3,23% a Gatos de Administración y Comercialización, un 7,04% a Gastos de exportación y el 46,15% a Utilidad e Impuesto a las Ganancias. (Ver Anexo 3)

Si bien el costo más significativo es el de producción local, los gastos de exportación también son relevantes y es necesario tenerlos en cuenta a la hora de realizar una cotización.

Observando la estructura de costos vemos que la gran mayoría son costos variables por unidad de producto, por lo que al aumentarse la orden de compra en unidades, el Precio no sufriría modificaciones considerables.

En cuanto al Precio FOB a cotizar al cliente al que llegamos, en base a la utilidad neta deseada del 30%, el mismo es muy competitivo en el mercado chileno y se encuentra por debajo del rango al que venden otros competidores locales a dicho país; por lo cual una de las opciones con las que se cuenta sería aumentar la rentabilidad hasta un 36,03% y de esta manera igualar el precio más bajo de la competencia.

Finalmente, se puede destacar que el modelo desarrollado para la determinación del Precio FOB a partir de una estructura de costos y gastos y una rentabilidad deseada, sirve de base a la PyME en cuestión para cotizar futuras operaciones al exterior, adaptándolo a las particularidades del nuevo caso.

RESUMEN

El presente trabajo pretende formular la estructura de costos de producción, de comercialización y específicamente los de exportación, que tiene una PyME fabricante de accesorios para automóviles de la Ciudad de Río Cuarto, al vender específicamente al exterior, a los fines de tomar decisiones de precios que maximicen la rentabilidad.

El conocimiento de la estructura de costos es imprescindible para la empresa, a la vez que contar con un sistema de información de los diferentes costos que forman parte de cada operación de venta permite actualizar en cualquier momento esta información. Ello logra agilizar la toma de decisiones y fijar precios adecuados que le permitan optimizar sus ganancias teniendo en cuenta al realizarlo las mejores condiciones posibles de compra para sus clientes.

Al sólo efecto de simplificar, el análisis se limitó a una orden de compra específica realizada por un cliente de la localidad de Santiago de Chile.

Para llevar a cabo este trabajo de campo se realizó una investigación exploratoria que permitió establecer el marco teórico. Además se realizaron estudios correlacionales, descriptivos y explicativos para lograr la estructura específica para el caso objeto de estudio y poder así presentar las conclusiones. Se formuló un modelo cualitativo y cuantitativo para poder determinar el costo total de la orden de compra y de esta manera llegar al Precio FOB a cotizar al cliente.

Se destaca que cada venta al exterior tiene su propio costo y precio debido a las tantas particularidades que se pueden dar y por lo tanto esto obliga a que deban calcularse cada vez que se tenga que cotizar una operación.

Además, al analizar la estructura de costos se ve que los mismos están expresados en diferentes unidades monetarias. Hay costos expresados en unidades monetarias, que son los que se recopilan de la contabilidad de la empresa como ser mano de obra, materiales, etc. Y costos que se calculan en función del Precio FOB, que es desconocido, ya que es precisamente el resultado

que se busca; como por ejemplo derechos y reintegros de exportación, honorarios de despachantes de aduana, etc.

Debido a ello, el costo no se puede calcular como la simple sumatoria de gastos de exportación sino que se debe recurrir a la ayuda de una fórmula matemática que permite llegar a determinar un Precio a cotizar considerando un porcentaje de rentabilidad deseado por la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, Héctor F. "Administración, un enfoque interdisciplinario y competitivo". Ediciones Eudecor. Córdoba 2003.
- Backer y Jacobsen. "Contabilidad de Costos, un enfoque administrativo y de gerencia". Prentice Holl 1996.
- Bierman, Jr. Harold. "Temas de Contabilidad de Costos y Toma de Decisiones". Editorial gráfica Panamericana. México 1976.
- Fratalocchi, Aldo. "Como exportar e importar". Editorial Errepar. 2002.
- Fratalocchi, Aldo. "Incoterms, Contratos y Comercio Exterior". Ediciones Macchi. 1999.
- Jiménez y colaboradores. "Costos para empresarios". Ediciones Macchi. Buenos Aires 1995.
- Ledesma, Carlos A. "Principios de Comercio Internacional". Ediciones Macchi.
- Ledesma, Carlos A. y Zapata, Cristina. "Negocios y Comercialización Internacional". Ediciones Macchi. 1997.
- Makuc, Adrián; Ablin, Eduardo y otros. "Comercio Exterior Argentino. Mercosur y apertura". Ediciones Errepar. 1994.
- Sank, John K. y Govindarajan, Vigia. "Gerencia Estratégica de Costos". Editorial Norma.
- Sternberg, Alfredo R. "Los impuestos y el comercio exterior argentino". Ediciones Aplicación Tributaria. 2000.
- Vanilla, Ricardo. "Manual del Exportador Argentino". Fundación ExportAr. 1997.
- Vázquez, Juan Carlos. "Tratado de Costos". Editorial Aguilar. Buenos Aires 1978.
- Vázquez, Juan Carlos. "Costos". Editorial Aguilar. Buenos Aires 1978.

- Notas de Cátedra de "Costos" y "Costos para la toma de decisiones", de los Contadores: Remondino, Heraldo Darío, Garino de Remondino Ana Teresa y Saladino Daniel.
- Código Aduanero
- Resoluciones Generales Afip.
- Apuntes Diplomatura Ejecutiva en Comercio Internacional dictada en la Universidad Empresarial Siglo XXI.
- Páginas Internet:

www.afip.gov.ar

www.commerce.com.ar

www.primeraexportacion.com.ar

www.aduanaargentina.com

www.comoexportar.argentinaahora.com

www.argentina.gov.ar

www.exportapymes.com.ar

ANEXOS

ANEXO 1:

DEDUCCION DE LA FORMULA DE CÁLCULO DEL PRECIO FOB DE EXPORTACION

El Precio FOB de una exportación es igual a la sumatoria de los Costos Totales medidos en unidades monetarias más los Gastos de Exportación medidos como porcentaje del Precio FOB menos los Reintegros medidos como porcentaje del Precio FOB más la Utilidad e Impuesto a las Ganancias medidos como porcentaje del precio FOB, en el caso que así fuere calculada, es decir:

FOB = CT + % Gs. Expo (FOB) - % R (FOB) + % UIG (FOB)

donde:

FOB= precio FOB a calcular

CT= costo total medido en unidades monetarias

% Gs. Expo (FOB)= % gastos de exportación respecto del precio FOB

% R (FOB)= % reintegros respecto del precio FOB

% UIG (FOB)= % utilidad e impuesto a las ganancias respecto del precio FOB

Nótese que los Reintegros se restan porque constituyen un estímulo que disminuyen el Costo Total de los bienes a exportar.

Para facilitar el cálculo desagregamos los gastos de exportación como porcentaje del FOB, con lo cual la fórmula queda expresada como:

FOB= CT + % D (FOB) + % CAg (FOB) + % HonDA (FOB) - % O (FOB) - % R (FOB) + % UIG (FOB)

donde:

% D (FOB)= porcentaje de Derechos de Exportación respecto del precio FOB

% CAg (FOB)= porcentaje de comisión de agente respecto del precio FOB

% HonDA (FOB)= porcentaje de honorarios del Despachante de Aduana respecto del precio FOB

% O (FOB)= porcentaje de otros gastos que se calculan respecto del precio FOB+

Tomando factor común y agrupando convenientemente, resulta:

FOB= CT – FOB (% R - % D - % CAg - % HonDA - % O - % UIG)

Haciendo pasaje de términos:

FOB + FOB (% R - % D - % CAg - % HonDA - % O - % UIG)= CT

Factorizando nuevamente:

FOB (1 + R - % D - % CAg - % HonDA - % O - % UIG)= CT

Despejando el valor FOB, llegamos a la fórmula básica:

$$FOB = \frac{CT}{(1 + \%R - \%D - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG)}$$

Sin embargo, varios de los ítems que integran esta fórmula deben ser ajustados de acuerdo con su forma de cálculo como es el caso de los Reintegros y los Derechos de Exportación. Veamos, entonces cada uno de ellos:

Como ya se mencionó, los Reintegros a la Exportación se calculan como un porcentaje del Precio FOB neto de insumos importados temporal y definitivamente por el exportador y netos de la Comisión de agente, por lo que su fórmula de cálculo debe recoger tal situación. En consecuencia, es necesario aclarar que la deducción de la comisión de agente se realizará en el numerador (por la parte de la Comisión que se abona como monto fijo) y en el denominador (por la parte de la misma que se presenta como porcentaje del valor FOB) mientras que los insumos importados (tanto temporales como definitivos) de deducirán del numerador (porque ambos siempre estarán expresados en unidades monetarias).

De acuerdo con estos cambios, la fórmula quedará expresada de la siguiente manera:

$$FOB = \frac{CT + [\%R\ (IIT + IID + CAg\ f)]}{1 + \%R - (\%R\ \%CAg) - \%D - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}$$

Donde:

IIT= insumos importados en Admisión Temporaria para perfeccionamiento industrial

IDD= insumos importados en forma directa, con pago de derechos de importación

CAg f= comisión de agente expresada en unidades monetarias

Nótese que el término [% R (ITT + IDD + CAg f)] aparece sumando porque se trata de restar del Reintegro un valor que, a su vez, resta del Costo Total (CT) ya que se trata de un estímulo a la exportación.

A su vez, debemos incorporar los ajustes relacionados con la fórmula de cálculo de los Derechos de Exportación ya que, como ya se analizó, no se calculan sobre el precio FOB sino sobre el precio FOB neto de los propios Derechos de Exportación y neto de los insumos importados temporalmente. Nuevamente aquí debemos observar que los propios Derechos se restarán del denominador porque están expresados respecto del precio FOB, mientras que los insumos importados temporalmente se restarán del numerador porque están expresados en unidades monetarias. Entonces, la fórmula quedará expresada en su forma definitiva:

$$\mathbf{FOB = \frac{CT + [\%R\ (IIT + IID + CAg\ f)] - (\%DN\ \ IIT)}{1 + \%R - (\%R\ \%CAg) - \%DN - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}}$$

Nótese que el término (% D IIT) aparece restando porque los insumos importados temporalmente se deben restar de los Derechos mientras que esos Derechos se suman al Costo Total (CT).

Observemos que, ha cambiado la fórmula de calcular el Derecho de Exportación por la siguiente:

% DN = % Derechos de Exportación, cuyo valor debe calcularse reduciendo del Valor Imponible el monto de los propios Derechos de Exportación (art. 737 del Código Aduanero), es decir, calculado según la siguiente fórmula:

$$\%DN = \frac{\%D}{1 + \%D}$$

ANEXO 2:

DEDUCCIÓN DE LA FÓRMULA DE CÁLCULO DE LOS DERECHOS DE EXPORTACIÓN

El Derecho de Exportación (D) a abonar por una mercadería que se exporte definitivamente a consumo será igual a la alícuota fijada por la norma vigente para cada posición arancelaria (% D), multiplicada por una cierta base de cálculo (BC) o base imponible.

D = % D x BC

Dicha BC está definida por la legislación vigente de la siguiente manera:

Por un lado, el Código Aduanero (arts. 735 y 737) señala que el valor imponible de la mercadería será el Valor FOB excluidos los propios derechos de exportación.

Por otra parte, el art. 5 de la Resolución ME 11/2002 y el art. 4 de la Resolución ME 35/2002 indican que el valor CIF de los insumos importados temporalmente (IIT) en el marco del Decreto 1439/96, estarán exentos del pago de los Derechos de Exportación.

Por lo tanto:

D = % D (FOB Neto – D)

donde FOB Neto es igual al Valor FOB – IIT

A su vez, si multiplicamos cada término por el porcentaje de Derechos nos queda:

D = (% D x FOB Neto) – (% D x D)

haciendo un pasaje de términos nos queda:

D + (% D x D) = % D x FOB Neto

ó, lo que es lo mismo:

D (1 + % D) = % D x FOB Neto

Finalmente, despejamos y obtenemos la siguiente fórmula:

$$D = \frac{\%D}{1 + \%D} \times \text{FOB Neto}$$

ó o lo que es lo mismo, pero convenientemente expresado:

$$\mathbf{DN = \frac{\%D}{1 + \%D} \times (FOB - IIT)}$$

ANEXO 3:

TABLA PORCENTAJES DE COSTOS

COSTO VALUADO EN UNIDADES MONETARIAS

CONCEPTO:	CANT	P. UNIT	TOTAL POR JUEGO	TOTAL POR 100 JUEGOS
COSTOS DE PRODUCCION:				
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES				
MATERIAS PRIMAS				
Poliuretano	11,8 Kg	$ 15,60	$ 184,08	$ 18.408,00
MATERIALES INDIRECTOS				
Cloruro	1,35 Kg	$ 4,095	$ 5,53	$ 553,00
Desmoldante	0,09 Kg	$ 9,00	$ 0,81	$ 81,00
Primer 3M	0,02 Lt	$ 247,50	$ 4,95	$ 495,00
Cinta doble faz "3M"	3,00 Mt	$ 2,353	$ 7,06	$ 706,00
Burlete terminación	8,30 Mt	$ 0,575	$ 4,77	$ 477,00
Tornillos	36 Un	$ 0,145	$ 5,22	$ 522,00
Arandelas	36 Un	$ 0,045	$ 1,62	$ 162,00
Tuercas	2 Un	$ 0,14	$ 0,28	$ 28,00
Disco 3M Clean & Strip	0,06 Un	$ 7,16	$ 0,43	$ 43,00
Tela esmeril grano 50	0,10 Un	$ 1,50	$ 0,15	$ 15,00
SUMINISTROS				
Adhesivo Pegamil Gel 3 gr.	2 Un	$ 1,84	$ 3,68	$ 368,00
Silicona pura	0,01 Lt	$ 41,00	$ 0,41	$ 41,00
Dimetil	0,50 Kg	$ 7,38	$ 3,69	$ 369,00
Guantes látex	0,60 Un	$ 0,30	$ 0,18	$ 18,00
Potes 1/2 Kg.	0,60 Un	$ 0,18	$ 0,11	$ 11,00
Potes 1 Kg.	1,20 Un	$ 0,28	$ 0,34	$ 34,00
Hojas bisturí	0,30 Un	$ 0,27	$ 0,08	$ 8,00
Mango bisturí	0,01 Un	$ 8,00	$ 0,08	$ 8,00
Trapos	0,05 Kg	$ 5,00	$ 0,25	$ 25,00
Baldes plásticos	0,02 Un	$ 4,00	$ 0,08	$ 8,00
ENERGIA ELECTRICA	29,61 Kwh	$ 0,35	$ 10,36	$ 1.036,00
FLETES	11,80 Kg	$ 0,11	$ 1,30	$ 130,00
MANO DE OBRA DIRECTA				
MANO DE OBRA Y CARGAS SOCIALES	1,969 Hs	$ 25,65	$ 50,50	$ 5.050,00
EROGACIONES INDIRECTAS DE PRODUCCION				
MANO DE OBRA INDIRECTA				
Ingeniero	0,25 Hs	$ 32,77	$ 8,19	$ 819,00
Personal Mantenimiento	0,016 Hs	$ 25,65	$ 0,41	$ 41,00
REPARACIONES Y MANTENIMIENTO	0,00625 Un	$ 45,00	$ 0,28	$ 28,00
ALQUILER FABRICA	0,125 Jornada	$ 50,00	$ 6,25	$ 625,00

DEPRECIACION DE ACTIVOS FABRILES				
Depreciación Maquinaria	1 Juego	$ 5,00	$ 5,00	$ 500,00
Depreciación Matrices	1 Juego	$ 6,00	$ 6,00	$ 600,00
APLICACIÓN DE GASTOS PAGADOS POR ADELANTADO				
Seguro Edificio	0,125 Jornada	$ 1,15	$ 0,14375	$ 14,375
Seguro Incendio Máquina	0,125 Jornada	$ 2,60	$ 0,325	$ 32,50
TOTAL COSTO PRODUCCION:			**$ 312,56**	**$ 31.255,875**
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y FINANCIACIÓN:				
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
SUELDOS ADMINISTRACION			$ 0,465	$ 46,52
CONSUMO DE PAPELERIA Y UTILES			$ 0,02	$ 2,00
GASTOS COMERCIALIZACION:				
ENVASES Y EMBALAJES				
Bolsas 30cm ancho 40 micrones esp.			$ 1,32	$ 132,00
Caja 1180 x 650 x 230 mm			$ 6,90	$ 690,00
SUELDOS PERSONAL EMBALAJE			$ 7,524	$ 752,40
SUELDOS VENDEDOR			$ 0,465	$ 46,52
ALQUILER DEPOSITO			$ 6,25	$ 625,00
SEGUROS DEPOSITO			$ 0,14375	$ 14,375
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA			$ 0,0484	$ 4,84
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION Y COMERCIALIZACION:			**$ 23,14**	**$ 2.313,655**
GASTOS DE EXPORTACION:				
ETIQUETAS Y MANUALES				
Etiquetas			$ 0,71	$ 71,00
Manuales			$ 0,40	$ 40,00
ENVASES Y EMBALAJES				
Pallets			$ 2,84	$ 284,00
Papel Film			$ 1,4172	$ 141,72
FLETES INTERNOS			$ 17,00	$ 1.700,00
SEGUROS INTERNOS			$ 7,80	$ 780,00
DOCUMENTACION				
Certificado de Origen			$ 1,00	$ 100,00
GASTOS DE CARGA			$ 1,00	$ 100,00
GASTOS BANCARIOS			$ 3,95	$ 395,00
OTROS GASTOS EXPORTACION				
Gastos Operativos			$ 3,50	$ 350,00
Arancel SIM			$ 0,395	$ 39,50
Gastos de depósito			$ 5,00	$ 500,00
TOTAL GASTOS EXPORTACION:			**$ 46,96**	**$ 4.501,22**
COSTO TOTAL VALUADO EN UNIDADES MONETARIAS			**$ 380,71**	**$ 38.070,75**

COSTO VALUADO EN PORCENTAJE DEL PRECIO FOB

CONCEPTO:	PRECIO FOB	PORCENTAJE	TOTAL POR JUEGO	TOTAL POR 100 JUEGOS
GASTOS DE EXPORTACION:				
DERECHOS DE EXPORTACION	$ 717,18	5%	$ 34,15	$ 3.415,14
HONORARIOS DESPACHANTE DE ADUANA	$ 717,18	2%	$ 14,34	$ 1.434,36
ESTIMULOS A LA EXPORTACION:				
REINTEGROS DE EXPORTACION	$ 717,18	6%	$ 43,03	$ 4.303,08
UTILIDAD E IMPUESTO A LAS GANANCIAS:				
UTILIDAD NETA DESEADA E IMPUESTO A LAS GANANCIAS	$ 717,18	46%	$ 330,98	$ 33.097,86

TOTAL COSTOS DE PRODUCCION:	**$ 312,56**	**43,58%**
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION Y COMERCIALIZACION:	**$ 23,14**	**3,23%**
TOTAL GASTOS EXPORTACION:	**$ 50,50**	**7,04%**
TOTAL UTILIDAD E IMPUESTO A LAS GANANCIAS:	**$ 330,98**	**46,15%**

TOTAL PRECIO FOB:	**$ 717,18**	**100,00%**

ANEXO 4

ESCALA SALARIAL CONVENIO 260/75 RAMA AUTOMOTOR Nº (UOM)

ESCALA SALARIAL - CONVENIO 260/75 -
EXPTE. Nº 1.371.338/09 - VIGENCIA 1º/04/2010
RAMA AUTOMOTOR Nº 4

CATEGORIAS		1º/04/2010	1º/07/2010
OPERARIO		12,90	14,19
OPERARIO CALIFICADO		13,97	15,37
MEDIO OFICIAL		15,09	16,60
OPERARIO ESPECIALIZADO		16,13	17,75
OPERARIO ESPEC. MULTIPLE		17,05	18,76
OFICIAL		17,88	19,67
OFICIAL MULTIPLE		19,24	21,16
PERSONAL ADMINISTRATIVO			
Administrativo 1º Cat.		2495,76	2745,34
Administrativo 2º Cat.		2769,84	3046,82
Administrativo 3º Cat.		3212,01	3533,21
Administrativo 4º Cat.		3610,45	3971,50
PERSONAL TECNICO			
Técnico 1º		2495,76	2745,34
Técnico 2º		2770,25	3047,28
Técnico 3º		3158,59	3474,45
Técnico 4º		3437,15	3780,87
Técnico 5º		3638,77	4002,65
PERSONAL AUXILIAR			
Auxiliar 1º		2400,89	2640,98
Auxiliar 2º		2738,75	3012,63
Auxiliar 3º		3154,47	3469,92
MENOR AYUDANTE OBRERO			
Menor ayudante 14 y 15 años		11,34	12,47
Menor ayudante 16 y 17 años		11,79	12,97
APRENDIZ			
Aprendiz 1er. Año		11,40	12,54
Aprendiz 2do. Año		11,79	12,97
Aprendiz 3er. Año		11,94	13,13
Aprendiz 4to. Año		12,17	13,39
CHOFERES			
3ra. Categoría		17,88	19,67
Art.53/54 Título Técnico o Secundario		17,43	19,17
Art. 58 Fallecimiento familiar a cargo		347,17	381,89

Art. 27 CCT. 260/75 - Escalafón por antigüedad: 1% por año calendario
Transporte Ley Provincial 8350 - $ 80 a partir del 1/03/2010
Art. 52 CCT 260/75 - Seguro de Vida: a partir de 1º/5/2010 (Sujeto a reajuste consultar www.uom.org.ar)

Informes: UNION OBRERA METALURGICA DE LA R.A. SECCIONAL RIO CUARTO
ALBERDI 1019 - Tel y Fax 0358 - 4621747
www.uomrio068@yahoo.com.ar

Nombre de archivo: TESIS_VIRGINIA_DIAZ.doc
Directorio: C:\Documents and Settings\Usuario\Mis documentos
Plantilla: C:\Documents and Settings\Usuario\Datos de programa\Microsoft\Plantillas\Normal.dotm
Título: Organizaciones:
Asunto:
Autor: ariel
Palabras clave:
Comentarios:
Fecha de creación: 04/10/2010 06:24:00 p.m.
Cambio número: 2
Guardado el: 04/10/2010 06:24:00 p.m.
Guardado por: virginia-Diaz
Tiempo de edición: 1 minuto
Impreso el: 12/10/2010 07:43:00 p.m.
Última impresión completa
Número de páginas: 88
Número de palabras: 17.781 (aprox.)
Número de caracteres: 97.799 (aprox.)

U.N.R.C.
Biblioteca Central
60803

60803