



ANEXO IV COMERCIALIZACIÓN POR CUENTA Y ORDEN

Definición

Se llaman exportaciones por cuenta y orden de terceros aquellas que resultan cuando una o varias firmas encomiendan a un tercero que llamamos "intermediario" para que venda al exterior sus mercaderías actuando por su cuenta y orden. Esta intermediación no implica la transferencia del dominio de las mercaderías.

Justificación

Exportar por cuenta y orden de terceros permite lograr beneficios o resolver situaciones que pueden presentarse con algunas empresas que tienen interés en colocar sus productos en mercados externos:

- Al consolidar mercadería de varias firmas en una sola operación da lugar a menores costos operativos y de transportes beneficiando principalmente a empresas pequeñas.
- Facilita la operación de importación de sus clientes en el exterior. El sistema de exportaciones por cuenta y orden de terceros evita, cuando un mismo comprador del exterior compra a varios clientes, que el mismo deba realizar varios despachos de importación.
- Posibilita a grupos menos desarrollados o no organizados como consorcios o alguna otra figura asociativa, encaminar sus operaciones de venta en forma consolidada. Materializa avances concretos en aquellos grupos que recién se inician, sin que deban demorar sus ventas en pos de contar con la figura asociativa constituida.
- Hace más accesible en términos de costos de estructura a la organización, ya que pueden prescindir de contratar personal calificado permanente. Permite a los miembros del grupo no distraer recursos propios para mantener una estructura permanente de comercio exterior, y focalizarlos en obtener el mejor producto y su diferenciación.
- Permite exportar a empresas que no cuentan con todas las habilitaciones frente a los organismos públicos que intervienen en operaciones de exportación (aduanas, Senasa, BCRA).

En el programa PDE Molinería esta participación se hará en forma planificada con las empresas para lograr que el grupo que de esa forma logren resultado con altas probabilidades de éxito en la gestión comercial.

Objetivos

El servicio profesional de la organización de exportaciones bajo el formato por cuenta y orden generalmente está en manos de profesionales aduaneros. Además debemos tener en cuenta varios puntos que son importantes a la hora de estar frente a un potencial cliente.



Algunos de estos puntos pueden ser:

- Definir cuál de las empresas intervinientes para el formato elegido será la intermediaria para llevar adelante la comercialización.
- Definir la mejor alternativa para actuar frente al AFIP ya sea el intermediario o la empresa propietaria del producto a exportar.
- Determinar quién puede optar por este tipo de Régimen.
- Dejar claro las responsabilidades y obligaciones de las empresas frente al AFIP.
- Dejar claro el desarrollo de la operación y la metodología de liquidación de reintegros.
- Dejar claro la operatoria de liquidación de divisas de la operación.

El propio profesional podrá ser la persona que realice la documentación necesaria, el seguimiento de estas operaciones, rendiciones correspondientes y cierres de cada una.

Perfil de empresas

- La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:
 - Molino de harina de trigo
 - Extrusora de granos de soja
 - Producción de alimentos para la nutrición animal
- La empresa participante habrá realizado el “Diagnóstico de Perfil exportador”.
- La empresa estará incluida en la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participará del PDE Molinería

Metodología

El PDE Molinería comprende que las empresas mediante una capacitación conozcan el funcionamiento de esta modalidad.

Posteriormente, con intervención de Consultor específico, se implementa el modelo de comercialización por cuenta y orden de terceros.

A posterior el profesional podrá encargarse de la ejecución de cada operación de exportación.

Etapas

ETAPA I. Capacitación a empresas.

La Agencia ProCórdoba se encarga de dar capacitación sobre la modalidad de exportación por cuenta y orden, beneficios, impacto en las empresas y casos prácticos.

ETAPA II. Consultoría específica a empresas que deciden una implementación.

El consultor aplica sus servicios a establecer la operatoria comercial, la operatoria logística e impositiva consolidada en un modelo de negocio para empresas que así lo hayan decidido.



ETAPA III. Ejecución y seguimiento de operaciones de exportación.

El profesional designado deberá asegurarse que se cumplan los requisitos acordados comercialmente, las formalidades de organismos reguladores y las responsabilidades de empresas intervinientes.

Entregables

Para Etapa I se entregará material bibliográfico y de presentación de la capacitación realizada.

Para Etapa II y III se generan informes entregables.

Plazo de ejecución

Para Etapa I se prevé una jornada de 4 hs.

Para Etapa II y III se establece según necesidades y condiciones de contratación.