



PROYECTO:

Aceite de oliva del Sudoeste Bonaerense
Potencial Regional Exportador

Concurso Manuel Belgrano II

Proyectos de Asistencia Exportadora

Subsecretaría de Gestión y Coordinación de Políticas Universitarias

Ministerio de Educación de la Nación.

DIRECTORA: MG. SUSANA PICARDI

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA – UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES DEL SUR (CONICET – UNS)

OBSERVATORIO DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA AGROINDUSTRIA Y EL DESARROLLO (UNS)



2° ENCUENTRO OLIVICULTORES 2015

► 3 DE JULIO 2015 13:00hs
Casa Histórico Cultural UNS

► **Disertante: Cra Ma. Eugenia Bonotti; Lic. Passeri
José**

Temario

- ▶ ¿Porque Exportar?
- ▶ ¿Donde Exportar?
- ▶ ¿Como Exportar?
- ▶ ¿Que Exportar?
- ▶ Comparación Precio FOB Fraccionado y Granel
- ▶ Consideraciones Finales



¿Por qué Exportar?

Para:

- No depender exclusivamente de la economía local,
- Diversificar mercados,
- Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how.
- Hacer alianzas estratégicas con empresas para reducir costos.
- Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y hacer economías de escala.
- Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

Es importante reconocer que la actividad exportadora no es una actividad eventual o de corto plazo, por el contrario es una actividad que exige una visión de mediano plazo y una planeación de los recursos.

¿Donde Exportar?

El término “Nicho de Mercado”.

Se refiere a una porción bien definida de un segmento de mercado mayor. Dentro del nicho de mercado las personas poseen características y necesidades similares.

- Una porción bien definida de un segmento de mercado.
- Es un grupo pequeño de personas, organizaciones o empresas.
- Quienes forman el nicho de mercado están dispuestos a cubrir esas necesidades.
- Tienen capacidad económica para pagar y satisfacer así su necesidad.
- Para cubrir esas necesidades se requiere de una empresa con la capacidad y la especialización de organizar sus operaciones para hacerlo.
- Existen pocas o ninguna empresa en estos momentos satisfaciendo apropiadamente esa necesidad.
- El tamaño del nicho de mercado tiene un tamaño suficiente para generar un volumen de ventas y ganancias atractivo a la empresa que lo atienda.



¿Como exportar?

Posibilidad de conformar consorcio:

- ▶ Número de miembros: Los grupos tendrán un número mínimo de cinco empresas, pudiendo llegarse a quince como máximo recomendado.
- ▶ Es requisito que en cada grupo una o más empresas ya estén exportando.
- ▶ Coordinador: La persona seleccionada como coordinador será propuesta por las empresas.
- ▶ Se pueden aprovechar las herramientas que brindan los organismos públicos como por ejemplo:
- ▶ http://www.exportar.org.ar/web2013/grupos_instructivo.php



Ferias y/o Ronda de Negocios

- ▶ herramienta del marketing, comercial y un medio de comunicación
- ▶ Las ferias generan publicidad y una estrategia de venta.

Las principales ventajas son:

- ▶ El cliente viene a ver la empresa.
- ▶ El cliente viene a escuchar
- ▶ Se puede conocer un máximo de clientes en un mínimo de tiempo.
- ▶ Construir o ampliar la lista de clientes potenciales.
- ▶ Potenciar el proceso de venta.
- ▶ Vender directamente.
- ▶ Reafirmar las relaciones con los futuros y actuales clientes.
- ▶ Estudiar su mercado, proceso de decisión de compra de los visitantes.
- ▶ Estudiar la competencia.

¿Que exportar?

A diferencia de vender a granel se aconseja exportar un producto fraccionado porque:

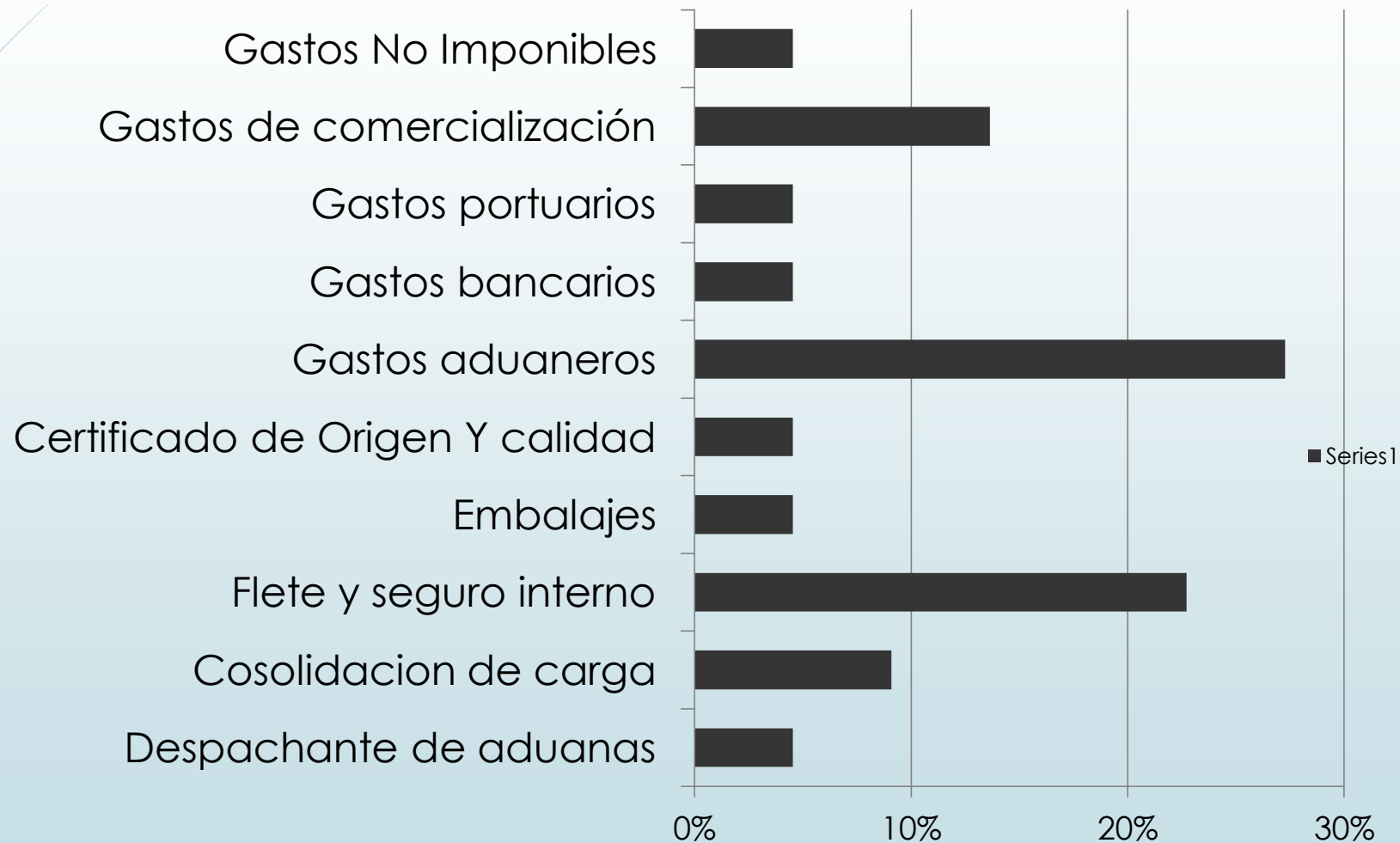
- Se aprovecha la calidad del producto logrando un mejor posicionamiento.
- Se gana Personalidad.
- Fidelización del cliente.
- Posicionamiento de la marca.
- Se logra poder de Negociación en el precio.

Calculo FOB para venta en Octobin de 1 tn

Cuadro 1: Planilla de comparación de Precio FOB por tonelada

DESCRIPCION	IMPORTE U\$U
FOB	\$3 500
Despachante de aduanas	\$35
Consolidación de carga	\$70
Flete y seguro interno	\$175
Embalajes	\$35
Certificado de Origen Y calidad	\$35
Gastos aduaneros	\$210
Gastos bancarios	\$35
Gastos portuarios	\$35
Gastos de comercialización	\$105
Gastos No Imponibles	\$35
Total Gastos Específicos de la Exportación	\$770
Valor de comparación	\$2 730

Grafico 1 La incidencia de los gastos de explotación en el precio FOB



Fuente: Elaboración propia

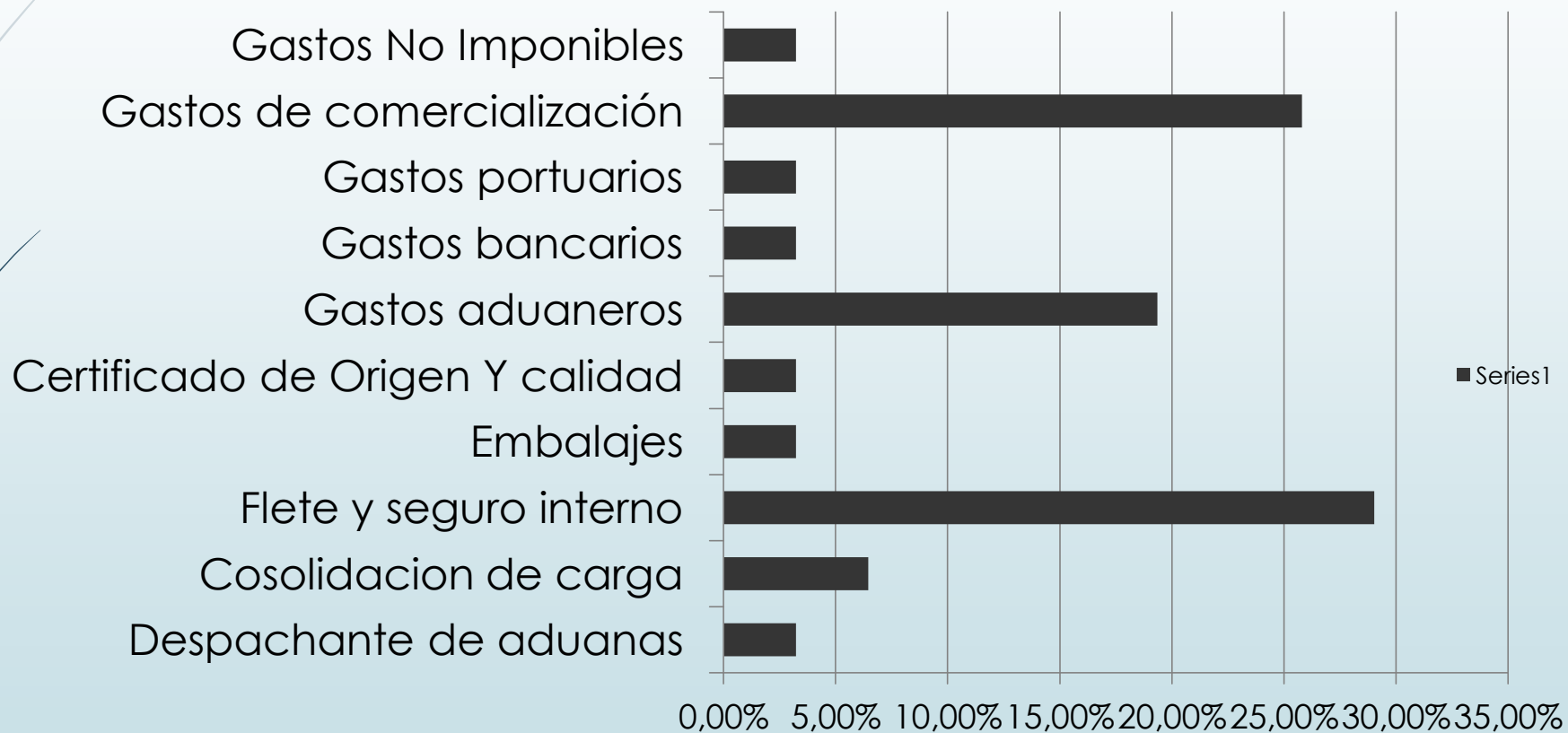
Calculo FOB para 100 botellas de 500cc

Cuadro 2: Planilla de comparación de Precio FOB Fraccionado

DESCRIPCION	IMPORTE U\$U
FOB	\$460
Despachante de aduanas	\$5
Consolidación de carga	\$9
Flete y seguro interno	\$41
Embalajes	\$5
Certificado de Origen Y calidad	\$5
Gastos aduaneros	\$28
Gastos bancarios	\$5
Gastos portuarios	\$5
Gastos de comercialización	\$37
Gastos No Imponibles	\$5
GASTOS DE EXPORTACION	\$143
Precio de comparación	\$317

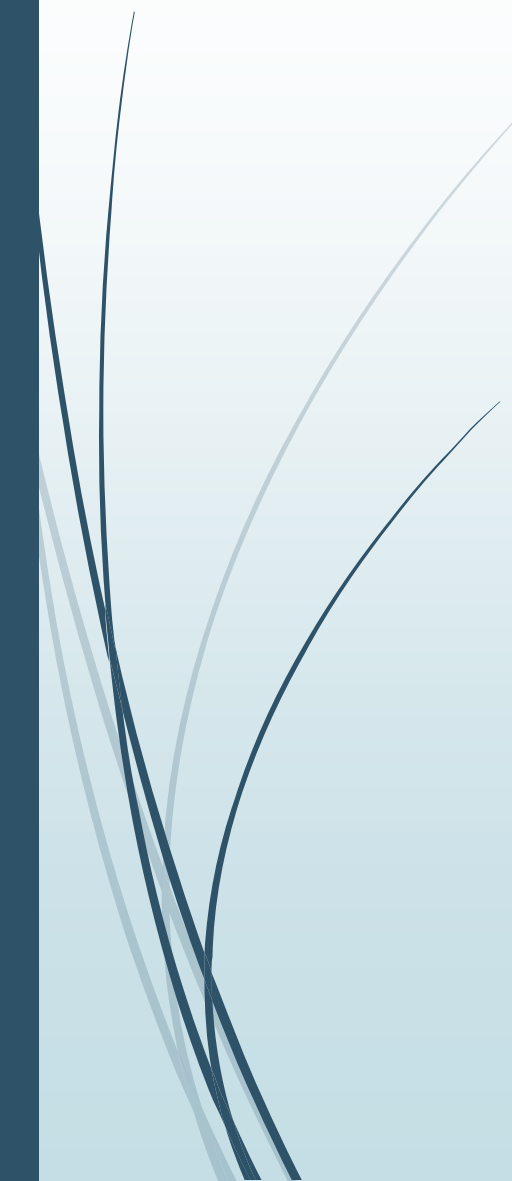
Fuente: Elaboración propia

Grafico 2 La incidencia de los gastos de explotación en el precio FOB





Consideraciones finales

- ▶ Opinión de los asistentes, expectativas ...
 - ▶ Inquietudes, futuros temas a desarrollar...
- 



Muchas Gracias!!!

- ▶ Contadora Ma. Eugenia Bonotti eugebonotti@Hotmail.com
- ▶ Lic. José Passeri josepasseri@gmail.com