

Información

del Comité Coordinador de las Actividades de los Consejeros Comerciales en el Exterior

ORGANIZACIONES EXPORTADORAS

Las organizaciones que en la actualidad atienden las exportaciones en los países industrializados son básicamente de dos tipos: las dependientes de las firmas productoras y las organizaciones comerciales especializadas.

Un departamento propio de exportación es la forma de organización más generalizada en las empresas manufactureras de mediana magnitud, en las cuales dicho departamento constituye una unidad con la fábrica, independientemente de que esté localizado en el lugar de la propia planta o en algún puerto marítimo.

La especialización en las actividades de las empresas conduce a la creación de empresas subsidiarias exportadoras, que constituyen organismos independientes de las compañías manufactureras.

En algunos casos, la empresa filial adquiere los productos de la matriz al costo, o sea sin ganancia para ésta, a fin de facilitar la corriente de las exportaciones y en virtud de que las empresas productoras y exportadoras gozan de un tratamiento impositivo preferencial, exenciones de impuestos, subsidios, etc. El método es particularmente ventajoso para los empresarios que no pueden constituir sus propias subsidiarias exportadoras, así como para los productores exportadores que a sus líneas de producción exportable agregan otras que las complementan.

Otro paso más en la técnica de la organización de las subsidiarias exportadoras se ha dado al dividir las en empresas regionales, en atención a que se otorgan ventajas por parte de los gobiernos para el comercio de exportación hacia determinadas regiones del mundo; así han nacido las corporaciones exportadoras hemisféricas.

Durante mucho tiempo los exportadores de Estados Unidos se enfrentaron individualmente a la competencia de los consorcios de Europa que operaban con precios más bajos y mejores términos de comercio. La Ley Webb-Pomerene de 1918, modificó la Ley Anti-Trust para permitir la unificación de los exportadores, que lo hicieron en asociaciones de exportadores. Estas se han desarrollado sobre todo entre los productores de mercancías no diferenciadas o poco diferenciadas, tales como el carbón, hulla, películas, etc.

Las políticas impositivas han jugado un gran papel en la modificación de las subsidiarias exportadoras; en función de esto se han creado subsidiarias localizadas en el extranjero con el fin de gozar del tratamiento impositivo que se otorga a los ingresos provenientes del comercio de exportación que no son gravados hasta en tanto retornan al país en cuestión. También en este caso la empresa matriz vende a su subsidiaria al costo o con un ligero margen de utilidad.

En forma breve se señalan las características más importantes de las sociedades mercantiles especializadas en el comercio mundial.

En su expresión pura la *casa comisionista exportadora* funciona como agente de los compradores del extranjero. Por intermedio de estas organizaciones, los importadores pueden adquirir todas las mercancías que deseen. Una vez que las cotizaciones y los términos de pago han sido aceptados por los clientes, la casa comisionista realiza las compras al contado, recibiendo el descuento acostumbrado por pronto pago: efectúa todos los trámites de la facturación consular y comercial; contrata el espacio en el barco y se encarga del embarque, de los gastos de carga y de los seguros marítimos. Por los servicios prestados recibe una comisión proporcional al valor del pedido, que se carga al valor de la operación.

Menos antigua que la casa comisionista es la *unión o combinación exportadora*. Este tipo de firma actúa como agente de exportación de varias empresas manufactureras que elaboran artículos no competitivos y a cambio de sus servicios de fomento y desarrollo de las exportaciones recibe una comisión. La combinación exportadora actúa con exclusividad en determinados mercados y a su vez es agente exclusivo de las empresas productoras que representa. Los principales puntos que se incluyen en sus acuerdos con los productores se refieren al mercado asignado, plazo de vigencia del acuerdo, exclusividad y excepciones permitidas, responsabilidades y funciones de ambas partes y método y base de pago.

Una organización similar a la unión exportadora es la *agencia exportadora*, que actúa como representante de ventas de las empresas manufactureras que fabrican artículos que no compiten entre sí. En ocasiones la agencia financia a los clientes, asume los riesgos del crédito y cuenta con sucursales o agentes exclusivos en diversos mercados.

El *comerciante exportador* puede ser el propio productor que vende sus artículos en el extranjero o un negociante exportador que compra en el mercado interior para revender en el exterior. Este tipo de organización funciona generalmente como exportadora especializada en un producto o en una línea de artículos similares. Asume todas las responsabilidades y riesgos del comercio exterior.

Otro tipo de organización exportadora es la del *corredor exportador*, que funciona en forma similar a la del corredor interno. La función de esta firma es relacionar al comprador y al vendedor, recibiendo por sus servicios la remuneración en forma de corretaje. El corredor exportador se especializa comúnmente en un producto o en una línea de productos.

Aunque la organización de las empresas exportadoras no está sujeta a un modelo único, puede señalarse que esencialmente toda firma exportadora cuenta con los siguientes departamentos: cables, ventas o compras, embarques, facturas consulares, seguros marítimos, facturas comerciales, créditos, archivo y contabilidad, a cuyo cargo están las múltiples actividades derivadas del comercio de exportación.