

# BUENAS PRÁCTICAS

PARA EXPORTAR CERVEZA ARTESANAL





# ÍNDICE



# OBJETIVO DEL INFORME

En **GrinBalb**, nos propusimos compartir nuestra experiencia en comercio exterior para ofrecer a la comunidad de cerveceros artesanales un marco donde puedan visualizar aspectos generales y particulares en la exportación de sus productos.



Luego de ahondar en diversas fuentes, podemos decir que el "estado del arte" es mínimo, situación que valida la presentación de éste informe.

Creemos que exportar es un proceso valioso, tanto para los cerveceros cómo para el país, es un aporte para generar divisas genuinas, algo clave para la economía nacional y regional.

Deseamos que este informe los impulse y los motive a emprender este camino, que suele ser largo y difícil, pero que paga el esfuerzo.

Pero no solo se trata de exportar, sino de hacerlo correctamente, nadie quiere que sus productos, luego de un proceso de logística compleja, llegue a manos de sus clientes en condiciones organolépticas no deseables.

**Exportar no es complejo,  
exportar sostenidamente si lo es.**

No todas las cervecerías tienen condiciones de exportar, pero pueden lograrlo si se preparan correctamente.

No todas las cervezas son exportables. No sería recomendable exportar IPA's argentinas a USA, quizás debamos pensar en estilos logrados que apunten a un mercado en desarrollo, o estilo lámbicos de alta graduación alcohólica y/o extra lupulado, que no requieran un proceso de pasteurizado (proceso que aumenta la estabilidad del producto pero que degrada su calidad artesanal).

*Esperemos que este documento sea el puntapié de varias ediciones, retroalimentadas por las experiencias de muchas exportaciones. Las puertas están abiertas a vuestra colaboración.*



# ¿QUÉ ES LA CERVEZA ARTESANAL?



“La Cervecería Artesanal no intenta establecer el uso literal de la palabra artesanal, se trata de una idea.

El punto sobre la definición de Cerveza Artesanal es enmarcar el espíritu que los consumidores quieren abrazar y lo que las cervecerías independientes y pequeñas representan”...

*por Charlie Papazian*



# CALIDAD Y SABOR



La calidad de la cerveza artesanal es medida por un conjunto de características sensoriales como son el sabor, apariencia, aroma y cuerpo.

Estas características, conforman la calidad esperada por los clientes y es lo que esperan de la marca. Mantener esta calidad, demanda un gran trabajo de toda la cadena productiva, ya que, al ser artesanal, el tiempo de vida de la cerveza fresca es menor a la cerveza industrializada. Lo cual, debe ser tenido en cuenta a la hora de hacer negocios, siendo clave disminuir el tiempo entre que sale de la fábrica hasta llegar al consumidor. Preservar la frescura y las características sensoriales de la cerveza, es de suma importancia para que el cliente cree lealtad hacia la

marca. Respecto al sabor de la cerveza, es importante destacar que no es estático, continuamente se encuentra en un proceso de cambio. En el momento que es envasada, se comienza a deteriorar.

Solemos decir que una levadura en mal estado afecta gravemente a las cervezas, en diferentes aspectos, pero es difícil que llegue a generar una intoxicación grave al consumidor. Pero una levadura con presencia de *S. Diastaticus*, puede generar una sobrecarbonatación que estalle una botella de vidrio, o provocar

un accidente en el momento de abrir la tapa, estos efectos pueden generar un grave conflicto comercial y hasta demandas penales a los fabricantes.

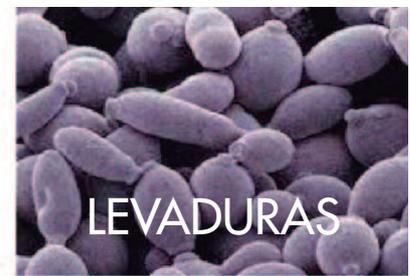
Es necesario entonces generar los protocolos para poder detectar a través de PCR's, los genes STA que expresan glucoamilasa exógena y su consecuente fermentación secundaria en el envase.

Las cervezas más fuertes como las IPA y Stout Imperial, se diseñan específicamente para que duren más tiempo. Es de vital importancia saber el tipo de cerveza a transportar, ya que, las menos fuertes, en distancias largas de distribución, serán dañadas de

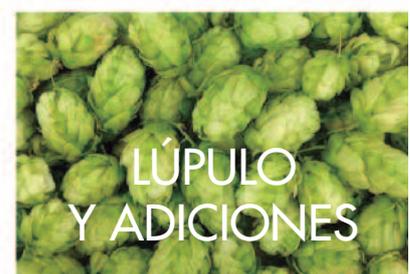
forma más rápida. La disminución de las características regulares del sabor, pueden ser tan importantes como el aumento de los sabores que normalmente se asocian con el envejecimiento de la cerveza. Es por ello por lo que resulta de suma importancia, que todos los involucrados en la cadena de distribución de la cerveza, sepan comprender como es el sabor de ella, cuando se encuentra en su condición óptima, para poder mantener esto, lo máximo que se pueda.

Respecto a la frescura de la cerveza, hay tres factores que ayudan a mantenerla: niveles bajos de oxígeno, temperaturas bajas (0°C a 4°C) y plazos de rotación rápidos desde la fábrica hasta el vaso del cliente.

## PERFILES SENSORIALES DE LA CERVEZA



Demandas y desafíos para la industria de cerveza a la hora de definir el perfil de volátiles como elemento de identidad.





## ¿POR QUÉ EXPORTAR?

Son muchos los beneficios que se consiguen con esta actividad, entre ellos:

- **CRECIMIENTO:** es una gran oportunidad para la expansión y el crecimiento de su empresa, que se traduce en nuevas ventas y nuevos clientes.
- **AUMENTO DEL PRESTIGIO EMPRESARIAL:** potencia la imagen que proveedores, bancos, instituciones y clientes tienen de su compañía.
- **DIVERSIFICACIÓN DE RIESGOS:** ante dificultades en el mercado interno, siendo exportador, su compañía está en una mejor posición respecto de aquellas empresas que sólo se enfocan en el mercado local.
- **REDUCCIÓN DE LA CAPACIDAD OCIOSA:** cuando se vende a nivel internacional, el proceso productivo suele llevarse a cabo con decisiones mucho más efectivas, aprovechando cualquier ventaja al máximo y estimulando el uso de recursos y materiales.
- **REDUCCIÓN O ELIMINACIÓN DE LOS DESNIVELES ESTACIONALES DE LA DEMANDA INTERNA:** puede exportar a mercados que van a contra-estación del mercado doméstico y así mantener su producción y negocio sin variación durante el año.
- **MEJORA LAS CAPACIDADES DE LA EMPRESA:** una de las consecuencias naturales de ser exportador es la mejora de su producto o servicio y de los procesos internos debido a las exigencias que marcan los mercados internacionales.

## ¿Mi empresa puede exportar?

Para que su empresa esté habilitada legalmente para exportar debe que inscribirse como exportador/importador en el Registro de Operadores de Comercio Exterior de la AFIP (en el caso de Exporta Simple no hace falta inscribirse en este registro). El registro se tramita por única vez y le permite operar como importador o exportador en todas las aduanas del país. Para realizar el trámite debe ir al sitio web de la AFIP e ingresar en el servicio "Sistema Registral". Después, tendrá que presentar la documentación respaldatoria y registrar los datos biométricos ante la Aduana. Una vez inscripto, es posible que tenga que realizar algunas adecuaciones en la empresa y los productos para cumplir con los requisitos establecidos por la Aduana.

# LA IMPORTANCIA DE LOS INCOTERMS



Al momento de las negociaciones entre la empresa exportadora y la importadora, es imprescindible definir las **condiciones comerciales**. Entre estas, se encuentra el **INCOTERM**

Los INCOTERMS son un conjunto de normas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional para la correcta interpretación de los términos comerciales de una transacción internacional, como costos y responsabilidades de las partes, que regulan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

## INCOTERMS 2020

### DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y RIESGOS

COSTOS	EXW	FCA	CPT	CIP	DAP	DPU	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Embalaje y verificación	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga transporte interior	C	V/C	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transporte interior origen	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Trámites de exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
THC en terminal origen	C	C	V	V	V	V	V	C	V	V	V
Flete marítimo	C	C	V	V	V	V	V	C	C	V	V
Seguro de transporte	(C)	(C)	(C)	V	(V)	(V)	(V)	(C)	(C)	(C)	V
THC en terminal destino	C	C	C	C	V	V	V	C	C	C	C
Trámites de importación	C	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C
Transporte interior destino	C	C	V/C	V/C	V	V	V	C	C	C	C
Descarga lugar destino	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C	C

## Si quiero exportar, ¿Qué Incoterm me conviene?

Si bien se dice que para una operación internacional, **el Incoterm más ventajoso para el exportador es EXW (Ex Works)**, porque sólo debe ocuparse de poner la mercancía en condiciones para ser transportada en sus propias instalaciones, nuestra experiencia nos indica que el exportador pierde el control de su producto (su marca) tan pronto sale de su fábrica, dejando toda la responsabilidad al importador. Esto

implica que, por intenciones naturales de abaratar costos, el importador no tome todas las precauciones necesarias para que el producto llegue al consumidor final en las mejores condiciones posibles.

Nuestra sugerencia es que el exportador venda con un **incoterm CIF** para minimizar el riesgo de que la calidad de la cerveza se degrade más de lo previsto.

### Costos a tener en cuenta al momento de calcular el precio FOB de venta

- Valor del producto puesto en fabrica (EXW)
- Flete Interno desde deposito del Exportador al punto de consolidacion de carga.
- Deposito fiscal.
- Terminal Portuaria (si corresponde)
- Gastos Locales agente de carga (Forwarder)
- Gestión certificaciones 3ros organismos (Certificado de Origen, INAL, etc)
- Derechos de exportación
- Digitalización
- Gastos Operativos
- Servicios de despacho de Aduana
- Gastos bancarios por transacciones del exterior
- Impuestos
- Servicios de custom broker

---

FOB  
+ FLETE INTERNACIONAL  
+ SEGURO INTERNACIONAL

---

CIF



# EXPORTACION Y SUS DOCUMENTOS

Como primer paso, debemos tener la **FACTURA COMERCIAL Y LISTA DE EMPAQUE**. Estos documentos son claves a la hora de exportar. En el caso de la factura comercial, debe incluir: datos del importador y exportador, N°, fecha de emisión, unidades, precio de venta, moneda, términos de pago y, las condiciones de venta y entrega amparada bajo los **INCOTERMS 2020**. Estos últimos son claves a la hora de hacer negocios con el exterior, ya que nos determinan donde empiezan y terminan los riesgos y responsabilidades del comprador y vendedor. Respecto a la lista de empaque, debe ofrecer un detalle de cómo fue consolidada la carga, peso bruto y neto, cantidad de unidades y bultos. Una completa lista de empaque facilita tanto al comprador como al vendedor e intermediarios en la cadena.

Al momento de exportar otro documento clave es el **"DOCUMENTO DE TRANSPORTE"** que por sí mismo constituye como contrato, y suele usarse como un acuse de recibo que certifica que se ha recogido la carga en el país de destino.

En función al tipo de transporte que se utilice, se emiten los siguientes documentos:

- Documento de transporte internacional terrestre o carta de porte - **CRT**
- Conocimiento de embarque marítimo o **B/L** (bill of lading)
- Conocimiento de embarque aéreo o guía aérea (**AWB**)

ORIGINAL				
<b>GrinBalb S.R.L.</b>		<b>E</b> COD. 19	<b>FACTURA DE EXPORTACIÓN</b>	
Razón Social: GRINBALB S.R.L.		Compr. Nro: 0003-00000121		
Domicilio Comercial: Padilla 1032 Piso:7 Dpto:C - Ciudad de Buenos Aires, Argentina		Fecha de Emisión: 22/05/2017		
Condición frente al IVA: IVA Responsable Inscripto		CUIT: 30709183199		
Señor(es): Importador Razón social		Ingresos Brutos: 9012104874		
Domicilio: Domicilio Importador		Fecha de Inicio de Actividades: 08/07/2002		
CUIT País: Código tributario país importador		IVA EXENTO OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN		
Divisa: USD -				
Destino del Comprobante: ITALIA				
Forma de Pago: -		Incoterms: CIP		
CIP - AEROPUERTO MILANO ITALIA				
Ítem	Descripción	Cantidad	Precio Unit. (USD)	Total por ítem (USD)
0001	Descripcion mercaderia	1,000000	357,300000	357,30
	U. Medida: unidades			
0002	Descripcion mercaderia	1,000000	1184,880000	1184,88
	U. Medida: unidades			

Al momento de carga en bodega del cervecero se debe entregar un **REMITO** al transporte inland para circulación dentro del territorio y para circulación del transporte internacional. El mismo debe ser entregado al ingresar la mercadería al depósito fiscal junto con el permiso de embarque oficializado. Información que debe tener el remito:



- Encabezado: depósito donde consolida
- Cuerpo: transportado por (nombre de la empresa que realiza el transporte internacional)
- Detalle de la mercadería
- Número de permiso de embarque
- Nombre del importador
- País de destino
- Cantidad de bultos
- Peso bruto

## Documentos solicitados por el importador

El importador puede solicitar documentación emitida por el **ORGANISMO SANITARIO** del país exportador. En Argentina el organismo es el INAL y se gestiona el CLV (**Certificado de Libre Venta**), para gestionarlo el exportador debe obtener RNE elaborador, no lo otorga el INAL, sino que lo deben gestionar en bromatología de La Plata o cualquier municipio.

Como así también el importador puede solicitar **CERTIFICADO DE ORIGEN**, por lo cual el exportador debe estar registrado en alguna cámara que emita dichos certificados, como la CERA (Cámara Exportador de la República Argentina), Cámara de Comercio, AIERA, CACIPRA.

Tener en cuenta que pueden existir otros documentos específicos de cada país/importador, que no fueron mencionados.



# EMBALAJE

# FRAGIL

Cuando pensamos en transportar botellas, la primera idea que nos asalta es su fragilidad. Por este motivo, **un buen embalaje para bebidas tiene que cumplir una serie de requisitos** para asegurar que las botellas, ya sean de vino, cava, cerveza o aceite, viajan en las mejores condiciones minimizando sus probabilidades de rotura.



## Requisitos de embalaje

Un buen embalaje para botellas debe presentar un **grosor adecuado** al tipo de botella que lleva. El grosor de la caja debe ser capaz de absorber los golpes y evitar deformaciones.



Para exportar cervezas, la mercadería debe estar **perfectamente acondicionada** en pallets de plástico, madera u otro material, y luego en cajas para evitar el paso de la luz.



Debe incluir algún **sistema de fijación de las botellas**, ya sea mediante una pestaña que se ajusta al cuello de la botella, ya sea mediante un sistema de separadores que les permita a las botellas ganar estabilidad.



Al ser mercadería que debe ser manipulada con cuidado, de debe indicar con **etiquetas** que indiquen que es **frágil y no apilable**, como así también identificar la temperatura a la que debe viajar la carga.



Debe incluir también algún **sistema de protección adicional** además de la caja en sí, como por ejemplo un doble fondo de cartón y/o una cámara de aire entre la base de cartón y la caja exterior, o en su defecto un protector para botellas.



**Aislantes térmicos:** evitan que los cambios de temperatura del exterior afecten al interior y protege las bebidas de la humedad y la condensación. Los aislantes térmicos más utilizados son la manta o paneles térmicos para todo el contenedor, y el recubrimiento térmico, para pallets individuales.



# Envases innovadores

## BARRILES PET

Son envases de polietileno tereftalato. En la actualidad, no se fabrican en Argentina. Pero en el mundo es una opción muy conocida y amigable con el medio ambiente ya que, el **PET** puede ser reciclado y convertirse en una materia prima para otros usos/industrias. Una de las ventajas respecto a los barriles de acero, es el **mejor costo unitario**, la **eliminación del costo de recolección y limpieza previa**.



## KEYKEGS

Una opción moderna e innovadora son los **KEYKEG**, es el barril de plástico más seguro que existe. Poseen un **llenado de alta velocidad** y separa el propulsor de la cerveza. Es **capaz de mantener la calidad de la cerveza**, más que el barril de acero inoxidable, esto se debe a que la cerveza está en una bolsa interior laminada y el gas propulsor esta en un caño separado. Al ser de plástico, **es reciclable**, lo cual **reduce ampliamente los costos del embalaje**. Poseen tamaños desde los 10, 20 y 30 L.

Debido a su diseño súper innovador, es posible contratar a la empresa que los fabrica para colocarles especificaciones de cada país cuando sea necesario, logo de la empresa, entre otras cosas.

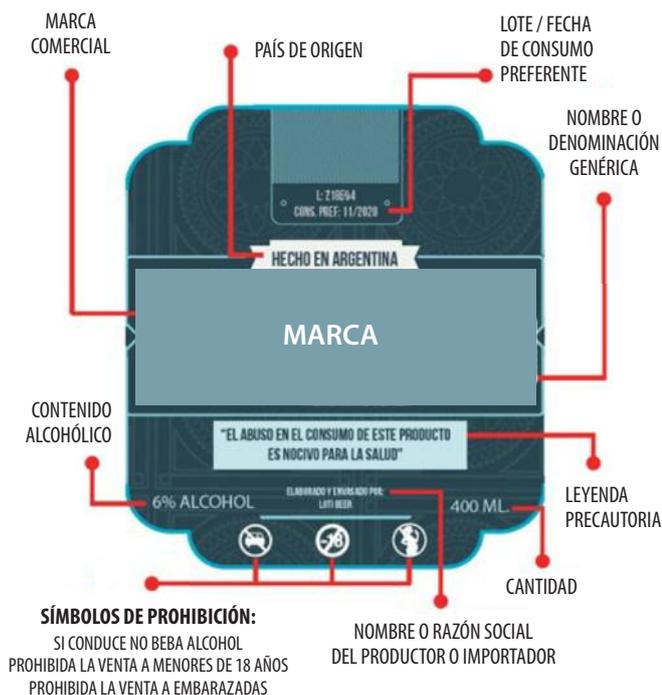
[www.keykeg.com](http://www.keykeg.com)





# ETIQUETA DE LOS ENVASES

Cada país puede solicitar rotulado y etiquetas con información específica, en Argentina el CAA (Código Alimentario Argentino) solicita ciertos puntos como obligatorios:



- Denominación de venta del alimento
- Lista de ingredientes
- Contenidos netos
- Identificación del origen
- Nombre o razón social y dirección del importador
- Identificación del lote
- Fecha de duración
- Preparación e instrucciones de uso del alimento, cuando corresponda

Antes de realizar cualquier envío consultar con el comprador que requisitos de rotulado/etiquetado solicita el país importador.

# TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN



Sea cual sea el tiempo de tránsito hacia el destino, lo ideal, es que sea en transporte **REFRIGERADO**. Estos, si bien suelen ser más costosos a corto plazo, son la mejor opción para asegurar la calidad y consistencia del producto. En la actualidad, el cervecero toma la decisión de como transportar el producto y sus distribuidores, deben seguir su decisión.

## **PUNTO CLAVE:** Buena comunicación entre el cervecero y los mayoristas/distribuidores

La comunicación debe ser frecuente y clara a lo largo de toda la cadena. Deben estar de acuerdo sobre la manera en que la cerveza será almacenada, manejada, distribuida y monitoreada.

Para poder mantener la calidad, a continuación, se detallan temas a tener en cuenta:



- Refrigeración y control de temperatura de la cerveza a lo largo de toda la cadena.
- Fecha de vencimiento.
- Los cerveceros deben definir claramente las expectativas de almacén y manejo del producto hacia los mayoristas.
- Instalar medidas de rastreo para conservar la calidad y consistencia, así como la limpieza frecuente de las líneas de servido o los programas de rotación de inventarios.
- Solicitar que los mayoristas envíen reportes periódicos.



# Transporte Marítimo Internacional

Los tránsitos son extensos por lo cual en épocas de altas temperaturas se sugiere el uso de **CONTENEDORES REEFER** los cuales son recomendados para productos de alta calidad, muy sensibles o a destinos con una climatología extrema. **Permite controlar durante toda la cadena logística tanto la temperatura como la ventilación y humedad.**

También se puede utilizar contenedores **NON OPERATING REEFER (NOR)**: contenedores REEFER no operativos, es decir no refrigerados, que **reducen los cambios bruscos de temperatura** gracias a sus paredes isoterma. Se aconseja su utilización cuando hay temperaturas bajas o invernales.

**Contenedor refrigerado marítimo o, cuando no está en funcionamiento la cámara de frío, se considera un NON OPERATING REEFER (NOR)**





## Transporte Aéreo Internacional

A los fines de conservación de la calidad del producto es uno de los mejores, ya que los tiempo de tránsito son relativamente cortos, dependiendo del destino de la carga, y las temperaturas en bodega oscila entre los 7° y 18°. Es el más costoso, por su tecnología y disminución de transit time. Es ideal para productos de extrema urgencia y perecederos. **Actualmente es el medio de transporte seleccionado para la compra de vacunas contra el COVID-19.**

Contenedor  
refrigerado de avión





# Transporte Terrestre Internacional

Los tránsitos se pueden extender varios días, lo cual en temporada de verano se aconseja transportar la mercadería en camiones refrigerados. Actualmente en Argentina no hay un mercado suficiente para abarcar el envío refrigerado consolidado. Por lo cual el envío es exclusivo por la carga que se envía.



Camión REFFER





## Almacenamiento en bodegas

Es imposible empatar la salida de la cervecería y los tiempos de envío con la demanda de los consumidores; a menudo es necesario un depósito intermedio del producto que le permita tener listas las cervezas para su venta cuando exista la demanda.

Teniendo esto presente, **los siguientes factores pueden contribuir a conservar la integridad del producto** cuando la cerveza llega a los consumidores:

### Rotación de inventarios:

**El ideal debe ser “primero en expirar, primero en salir”.** Los comerciantes de productos perecederos suelen rotar el inventario más antiguo para que se venda antes del más nuevo. Sin embargo, en caso de ser posible y económicamente viable, el cervecero y el comerciante deben acordar un sistema que asegure que sólo la cerveza que se asemeje a las “especificaciones fieles a la marca” serán liberadas para su consumo.

### Temperatura:

**El rango óptimo de temperatura para almacenar cerveza artesanal es desde 0º a 4º grados.** Las temperaturas por encima de los 10º grados fomentan el rápido desarrollo de sabores no gratos y, por supuesto, el deterioro. La cerveza no debe ser almacenada a muy bajas temperaturas, de lo contrario se podría alterar. La turbiedad por enfriamiento podría tornarse permanente, aunque también podría ser reversible con el calentamiento de la cerveza. El enfriamiento excesivo y el envejecimiento prolongado. Si la cerveza se congela en tránsito, pueden formarse partículas y turbiedad, lo cual también puede conducir al exceso de espuma. El congelamiento también puede dañar la botella, conduciendo a quebraduras en la botella.





# ASPECTOS A TENER EN CUENTA PARA INSERTARSE EN UN NUEVO MERCADO

- ▶ 1 Restricciones
- ▶ 2 Clasificación Arancelaria
- ▶ 3 Acuerdos Comerciales entre países
- ▶ 4 Régimen de muestras comerciales

## 1

# Restricciones

Es de suma importancia antes de querer introducirse en un nuevo mercado, consultar con los compradores que tipos de restricciones puede tener el producto en el país importador

Al ser un producto para consumo, la aduana importadora u organismos sanitarios pueden establecer diferentes normas que implique gestión documental, análisis de laboratorio de los productos (tanto en el país exportador, como importador), registros de establecimiento, producto, marca, etc. (en país importador).

También puede existir **NORMATIVA** con respecto al rotulado y etiquetado del producto. Puede suceder que algún ingrediente que contenga la cerveza no esté autorizado por norma a ingresar al país por ser originario de Argentina. El importador brinda esta información teniendo conocimiento de la posición arancelaria en su país.

## 2

# Clasificación Arancelaria

La clasificación arancelaria de mercaderías se efectúa de acuerdo al sistema armonizado de designación y codificación de mercancías (S.A.D.C.M.), establecido por el convenio internacional. En Argentina la posición arancelaria está conformado por 11 números y una letra.

A modo de referencia detallamos a posición arancelaria de:

Cervezas Rubias, en envase lata de 354 cm<sup>3</sup>  
 Posición SIM-MARIA: 2203.00.00.121 A  
 Unidad de Medida: Litro

**1902.11.00.100 L**

APERTURA DEL SISTEMA SIM DE 3 DÍGITOS Y 1 LETRA (DÍGITO CONTROL)

SUBPARTIDA REGIONAL DE 2 DÍGITOS (EN NUESTRO CASO, N CM)

SUBPARTIDA DE 2 GUIONES

SUBPARTIDA DE 1 GUIÓN

NÚMERO DE PARTIDA

NÚMERO DE CAPÍTULO

ARGENTINA

MERCOSUR

SISTEMA ARMONIZADO

# 3

## Acuerdos comerciales entre países

Un acuerdo de libre comercio es un acuerdo regional o bilateral vinculante que involucra reducciones o eliminaciones arancelarias en bienes y servicios

Incorpora, además de las nuevas condiciones de acceso a los mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, compras públicas, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias el acuerdo preferencial se focaliza solo en reducciones arancelarias para algunos productos.

El objetivo, en ambos casos, es incrementar el acceso a mercados para los bienes y servicios de la Argentina.

## 3



Sin duda alguna, el Mercosur es el tratado más fuerte en el cual participa Argentina. Todas las medidas adoptadas por este, tienen una repercusión directa en las relaciones comerciales entre países, y de ellos con el exterior. Para los países miembros y asociados del Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana y Surinam), este acuerdo funciona como un bloque que supone un objetivo muy interesante al englobar segmentos de mercado muy diferentes, lo que se traduce en oportunidades de negocio para el exportador. Si nos situamos como un exportador argentino, una de las ventajas es tener el arancel externo común, lo cual, resulta muy interesante para poder penetrar en mercados como Brasil donde siempre fue muy compli-

cado. Es decir, si exportamos cerveza de Argentina a Brasil, el cliente brasileño, no pagaría derechos de importación. En el caso de que no sea miembro del Mercosur, se deberá pagar el derecho de importación correspondiente.



## 4

# Régimen de muestras comerciales

En esas épocas en que las ventas al exterior se debilitan, es necesario utilizar todas las herramientas disponibles para promocionarlas y posibilitar el acceso a nuevos mercados.

Frente a esto, las empresas tienen la necesidad de enviar o recibir muestras comerciales para alentar futuras compra-ventas internacionales.

Estas operaciones están amparadas bajo un régimen especial, llamado “muestras comerciales”. No se trata de una venta y, por ende, no hay un pago por las mismas.

En referencia a la cantidad no debe exceder a la usual para estos fines y a las que restringe el país destinatario.

## 4

## EXPORTANDO DESDE ARGENTINA

Se puede considerar como muestra a un envío de Max 20 mil USD FOB (o su equivalente en otra moneda), pasado ese importe, no será considerado muestra e ingresa al régimen general de exportación.

Otro beneficio es que, no se pagan tributos que gravaren la exportación y tampoco, será obligatorio el ingreso de divisas. Cuando se exporta bajo este régimen, la aduana realiza un control documental exhaustivo, y, en el caso que sea necesario, podrá verificar físicamente la mercadería.

## MUESTRAS EN EL MUNDO

Del otro lado se encuentra el ingreso de estas muestras al mercado donde queremos insertarnos. Por esto es importante asesorarse respecto a los requisitos y normativa del país destinatario, para envíos catalogados como muestras comerciales.

Por citar algunas restricciones, países como usa, México, puerto rico, Canadá, requieren tener certificado FDA y el destinatario debe tener un bróker para que pueda ingresar la carga. Otros países como Austria, Nueva Zelanda, todo Asia y Bahamas requieren también FDA (este tipo de certificados pueden ser realizados desde el país exportador con algún COURIER habilitado para hacerlo).

En países como México y Brasil, Ecuador no está permitido el ingreso de muestras, si no es con un despacho formal cumpliendo la normativa de una importación a consumo.

En países como Colombia y Perú el ingreso de muestras está permitido, teniendo en cuenta límites en cantidad de envases o litros.

Citamos algunos ejemplos y algunas normativas, llegado el momento de concretar algún envío de muestras es necesario hacer un análisis más profundo y actualizado al momento de realizar el envío, ya que los países pueden ir modificando los requisitos si así lo creen conveniente.

# CONCLUSIONES

Actualmente, nos encontramos en una época difícil para hacer negocios, tanto domésticos como internacionales. El impacto del covid-19 en el mundo, está dejando secuelas a nivel social, económico y comercial.

Sin embargo, hay empresas cerveceras que quieren y pueden apostar a realizar nuevos negocios, o mantener los que ya tenían. Para los que están evaluando introducirse en un nuevo mercado, aconsejamos la lectura del informe y luego, una reunión con un especialista en comercio exterior.



[www.grinbalb.com](http://www.grinbalb.com)

## FUNDADA EN 2002, **GRINBALB** OFRECE SOLUCIONES INTEGRALES Y PERSONALIZADAS EN COMERCIO EXTERIOR.

Nos especializamos en el asesoramiento práctico a empresas industriales que desean importar o exportar bienes (materias primas, productos terminados o maquinarias), ya sea resolviendo el proceso en su totalidad (desde la búsqueda de proveedores hasta el ingreso o egreso del producto final) o bien parcialmente, en cualquiera de las instancias que el proyecto requiera.

Grinbalb inaugura en 2017 la división brewery, luego de muchos años de capacitación y estudios del mercado cervicero. **GRINBALB BREWERY DIVISION** importó de forma directa lúpulos fabricados por las marcas líderes a nivel mundial (Barhass, Hopsteiner y Yakimachief) para convertirse en una de las empresas proveedoras líderes en el abastecimiento a los fabricantes cerviceros más exigentes en Argentina.

# FUENTES

<http://www.iaea.org.ar/global/img/2020/04/p.g.bianchi-nomenclatura-arancelaria-y-clasificacion-de-mercaderias-en-uruguay-y-mercosur.pdf>

<http://www.mercosur.int/documentos-y-normativa/tratados/>

Entrevista a PH. D. Marcelo Cerdán, Sales Director-Américas

<http://food.r-biopharm.com/es/news/s-diastaticus-una-amenaza-continua-para-las-cerveceras-y-la-busqueda-de-una-aguja-en-un-pajar/>

[http://www.sice.oas.org/ctyindex/arg/argreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/arg/argreements_s.asp)

<http://www.keykeg.com/es/contactformulier>

<http://www.keykegshop.eu/>

[http://www.researchgate.net/publication/342693740\\_el\\_perfil\\_sensorial\\_de\\_la\\_cerveza\\_como\\_criterio\\_de\\_calidad\\_y\\_aceptacion](http://www.researchgate.net/publication/342693740_el_perfil_sensorial_de_la_cerveza_como_criterio_de_calidad_y_aceptacion)

<http://www.brewersassociation.org/educational-publications/best-practices-guide-to-quality-craft-beer/>

<http://www.keykeg.com/es/downloads-distribution>

<http://lightweight-containers.com/en/home-para-fermentis>



URIARTE 954 (C1414CAD)- BUENOS AIRES- ARGENTINA

Tel/Fax: (+54) 11 4857 9037- info@grinbalb.com

[www.grinbalb.com](http://www.grinbalb.com)