

ANÁLISIS Y TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

GRUPO 6

Docente:

* Cordiano, Marcelo Pablo Miguel

Integrantes:

* Chayo Levi, Cloe
* Glibbery, Thomas
* Guzmán, Claudia
* Iacaruso, María Eugenia
* Swarynski, Camila

El informe realizado por nuestra consultora consiste en presentar diferentes alternativas con respecto a la obtención de la licencia necesaria para la importación del núcleo vitamínico desde Japón, dado la restricción puesta por el gobierno consistente en el otorgamiento de DJAI; como así también la problemática de la exportación.

Nuestro objetivo como consulta es orientar a la empresa contratante para que ésta tome la decisión más adecuada.

**PROBLEMA:**

* Restricción para la importación del núcleo vitamínico desde Japón.
* Imposibilidad temporal para llevar a cabo la exportación del producto final.

**ALTERNATIVAS PARA LA RESTRICCIÓN DE LA IMPORTACIÓN:**

* Brindar una contribución al partido gobernante, equivalente al 5% del valor de la mercadería a importar.
* Recurrir a la justicia solicitando una medida cautelar que resultaría de ser favorable es una autorización irrestricta para importar, señalando como riesgo que podría sufrir alguna medida retaliatoria de parte de las autoridades, tales como inspecciones integrales de la AFIP o inconvenientes en la aprobación de nuevos productos en el SENASA.
* Cerrar la línea de producción del suplemento para ganado bovino, con un costo de discontinuidad de USD 190.000 como consecuencia de la amortización acelerada de los bienes de uso utilizados en los procesos y el pago de indemnizaciones de los 14 empleados que se encuentran asignados a su producción.

**ALTERNATIVAS PARA LLEVAR A CABO LA EXPORTACIÓN:**

* Exportación por cuenta y orden de terceros. – 15 % del valor de los volúmenes cedidos por el exportador productor. En esta alternativa se deberá abonar 15% del valor FOB de los productos entregados para exportar por su cuenta y orden. VITANIMAL cobraría el 6% de Reintegros a la Exportación.
* Compras en el mercado interno y posterior exportación. - Diferencia entre Precio de Compra y Venta menos costos comerciales y financieros para su exportación.
* Celebración de acuerdo que permita computar exportaciones de operadores habituales como propias del importador. 7% del valor de los volúmenes cedidos para compensar.

**RECOMENDACIONES:**

Según un exhaustivo análisis llevado a cabo por la consultora, la empresa VITANIMAL S.A cuenta con 1 alternativa para cada problemática:

* Otorgar una contribución al partido gobernante, equivalente al 5% del valor de la mercadería a importar -> USD 750.

A largo plazo, debido a las numerosas denuncias presentadas con respecto a la inconstitucionalidad de la norma, consideramos que se agilizará la aprobación de dichas licencias por parte de la Aduana o llevarán a cabo la revocación de la ley.

* Exportación por cuenta y orden de terceros. – 15 % del valor de los volúmenes cedidos por el exportador productor. Al corto plazo llevaremos a cabo la exportación por intermedio de un tercero.

A largo plazo: regularizar la situación de la empresa y poder llevar a cabo la exportación por cuenta propia.