

PRESENTACIÓN CONJUNTA PARA CLIENTES

Venta internacional de mercaderías bajo el régimen simplificado de courier B2C desde Depósito Fiscal y desde Zona Franca

Dos modelos operativos para vender e importar productos de hasta USD 400 con máxima eficiencia impositiva y logística.

Agente marítimo • Freight Forwarder • Depósito Fiscal • Zona Franca • Courier internacional

AGENDA

Qué vamos a ver

01 **Venta desde Depósito Fiscal**

Nacionalización courier B2C directa desde depósito fiscal, con almacenaje de hasta 180 días.

02 **Venta desde Zona Franca**

Almacenaje extendido bajo “al solo efecto de su almacenaje”, con traslado a depósito fiscal al momento de la venta.

03 **Ventajas del modelo**

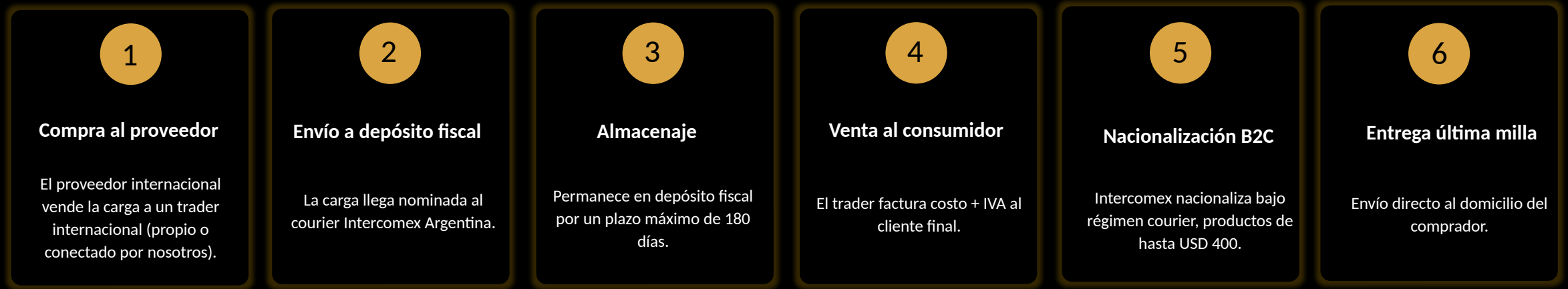
Ahorro impositivo frente al régimen general y menor tiempo de entrega frente a la venta desde stock en origen.

04 **Caso numérico**

Comparativo de carga de USD 15.000 bajo régimen general, courier B2B y courier B2C.

Venta internacional desde Depósito Fiscal

El trader posiciona la carga en nuestro depósito fiscal, nominada al courier Intercomex Argentina, y nacionaliza recién al momento de concretar cada venta.



Ideal para catálogos de rotación rápida, donde conviene nacionalizar recién al confirmar cada venta.

Venta internacional desde Zona Franca

El trader posiciona la carga en zona franca bajo el régimen “mercadería al solo efecto de su almacenaje”, con un horizonte de almacenaje mucho más largo.



Ideal para posiciones de inventario más grandes o de rotación más lenta, con horizonte de venta más largo.

Depósito Fiscal vs. Zona Franca

Concepto	Depósito Fiscal	Zona Franca
Plazo máximo de almacenaje	180 días	Ilimitado
Régimen de tenencia	Nominado al courier Intercomex	“Al solo efecto de su almacenaje”
Paso previo a nacionalizar	Directo desde el depósito	Traslado a depósito fiscal
Uso recomendado	Rotación rápida, catálogos acotados	Inventario de mayor volumen y horizonte largo

Ambos modelos convergen en el mismo paso final: nacionalización courier B2C desde depósito fiscal y entrega por última milla.

Dos ventajas centrales

VS. RÉGIMEN GENERAL DE IMPORTACIÓN

Fuerte ahorro impositivo

En productos de hasta USD 400, el régimen courier B2C reduce fuertemente la carga impositiva frente a una importación comercial estándar, bajando el costo final para el consumidor y mejorando el margen del trader.

Ver el caso numérico completo en la página siguiente.

VS. VENTA DESDE STOCK EN ORIGEN

Menor tiempo de entrega

Stock en China

25-35 días

Stock en USA

7-15 días

Dep. fiscal / Zona franca

72 horas

CASO NUMÉRICO

Regímenes de nacionalización | Carga de USD 15.000

Concepto	Régimen general	Courier B2B comercial	Courier B2C (< USD 400/u)
Valor de la mercadería (FOB/CIF)	USD 15.000,00	USD 15.000,00	USD 15.000,00 (5 x USD 3.000)
Parte Exempta	-	-	USD 2.000,00
Derechos de importación (20%)	USD 3.000,00	USD 3.000,00	USD 2.600,00
Tasa estadística (3%)	USD 450,00	USD 450,00	USD 390,00
Base Imponible	USD 18450,00	USD 18450,00	USD 15990,00
IVA (21%)	USD 3.874,50	USD 3.874,50	USD 3.357,00
Percepción IVA adicional	USD 3.690,00	Exento	Exento
Percepción Ganancias	USD 1.107,00	Exento	Exento
Total carga impositiva	USD 12.121,50	USD 7.324,00	USD 6.347,00
Ahorro vs. régimen general	-	41.79%	49.55%

Cifras de referencia para un producto genérico; la alícuota efectiva de derechos de importación depende de la posición arancelaria (NCM) de cada producto y debe validarse caso por caso.

PRÓXIMOS PASOS

Definamos juntos el mejor modelo para su operación

1

Relevamiento

Volumen, NCM y estacionalidad del catálogo a nacionalizar.

2

Elección de modelo

Depósito fiscal, zona franca, o una combinación de ambos.

3

Puesta en marcha

Primer lote bajo régimen courier B2C, con seguimiento conjunto.