



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera: Contador Público Nacional

LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS PLÁSTICOS A LA ARGENTINA. PERIODO 2012/2013

Trabajo de Investigación

POR

Vanesa Giselle Blanco

Mariana Fayad

Germán Ricardo Gil

DIRECTOR:

Prof. Eduardo Comellas

M e n d o z a - 2 0 1 3

Índice

Introducción	1
<hr/>	
Capítulo I	
Marco Conceptual	2
<hr/>	
A. DEFINICIÓN DE COMERCIO	2
B. COMERCIO INTERNACIONAL, COMERCIO EXTERIOR Y POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR	2
C. LIBRECAMBISMO Y PROTECCIONISMO ECONÓMICO	4
1. Ventajas del libre comercio	5
2. Ventajas del proteccionismo económico	5
D. ORGANISMOS VINCULADOS CON EL COMERCIO EXTERIOR	5
1. Organización mundial del comercio	7
2. Procesos de integración significativos	7
a) Unión Europea	7
b) MERCOSUR (Mercado Común del Cono Sur)	8
c) ALCA (Área de libre comercio de las Américas)	10
Capítulo II	
Operatoria de comercio exterior	12
<hr/>	
A. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES	12
B. REGULACIONES APLICABLES A EXPORTACIONES E IMPORTACIONES: INCOTERMS	13
1. Principales cambios en la versión de los incoterms 2010	14
2. Categorización de los incoterms 2010	15
3. Definiciones de los términos incoterms 2010	15
a) Grupo E – Entrega directa a la salida	15
b) Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal	16
c) Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal	16
d) Grupo D – Entrega directa en la llegada	17
4. Responsabilidad de la entrega por parte del vendedor	18
C. SECUENCIA GENERAL DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR	19

D. LAS INSTITUCIONES BANCARIAS EN LA OPERATORIA DE COMERCIO EXTERIOR	19
E. INTEGRANTES EN LA OPERATORIA DE COMERCIO EXTERIOR	20
F. DOCUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR	21
1. Operatoria comercial	21
2. Operatoria aduanera	22
3. Operatoria de transporte	22
4. Operatoria bancaria	22
G. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES	23
H. LOGISTICA Y TRANSPORTE	24
1. Transporte	24
2. Envase	25
3. Embalaje	25
4. Palletización	26
5. Contenedores	27
6. Consolidación	28
7. Control de calidad	28
8. Seguro de transporte	29
9. Seguro de caución	30
Capítulo III	
Comercio exterior en Argentina	32
<hr/>	
A. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN ARGENTINA	32
B. MONTOS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ARGENTINAS RELEVADOS AL MES SEPTIEMBRE DE 2013	35
Capítulo IV	
Los productos plásticos	36
<hr/>	
A. DEFINICIÓN DE PLÁSTICO	36
B. CONTEXTO INTERNACIONAL DEL PLÁSTICO	36
C. LA INDUSTRIA PLÁSTICA EN ARGENTINA	37
D. IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS PLÁSTICOS A LA ARGENTINA ANTES DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA DJAI (PERIODO BAJO ANÁLISIS 2006-2012)	38
Capítulo V	
Restricciones a las importaciones	40
<hr/>	

A. NUEVAS TRABAS A LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS	40
B. IMPACTO DE LAS RESTRICCIONES EN LA ECONOMÍA ARGENTINA	41
C. CÁMARA DE IMPORTADORES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (CIRA)	43
D. REPERCUSIÓN EN LAS EMPRESAS ARGENTINAS	43
1. Impacto en industrias del plástico	44
2. Opinión de empresarios locales	45
3. Industria nacional versus industria extranjera	46
Capítulo VI	
Normativa vigente aplicada a importaciones	48
<hr/>	
A. RESOLUCIÓN GENERAL AFIP N° 3255/2012	48
B. SUJETOS Y ACTIVIDADES ALCANZADAS POR EL RÉGIMEN	49
1. Subregímenes alcanzados	49
2. Otros aspectos a tener en cuenta vinculados a la DJAI.	51
3. Servicios operativos a utilizar en el caso de las declaraciones juradas anticipadas	52
Conclusión	53
<hr/>	
Bibliografía	54
<hr/>	

Introducción

Desde el mes de febrero del año 2012, las importaciones argentinas se han visto afectadas por un nuevo régimen plasmado en la Resolución N° 3255-12 AFIP la cual establece la presentación de una declaración jurada anticipada de importación (DJAI), documento único y de uso común, que implica cumplir con ciertos requisitos a la hora de ingresar productos (entre ellos productos plásticos) a la Argentina, constituyendo un verdadero obstáculo para las empresas nacionales.

En 2013 este sistema de trabas a las importaciones sigue mostrando tantas desprolijidades como en el inicio de su aplicación. La única norma existente es la declaración jurada que constituye el marco del sistema, pero el resto de su reglamentación se maneja de manera informal, es decir, verbalmente, por parte de la Secretaría de Comercio ya sea mediante consultas telefónicas o personalmente.

Luego de casi dos años de funcionamiento del mencionado régimen, hemos podido visualizar el impacto negativo que ha generado en importadores/distribuidores que han visto decaer sus operaciones, en empresas que han tenido que invertir recursos en buscar alternativas para sustituir importaciones con altos costos económicos y de tiempo, en industrias locales en las que se ha producido un notable desabastecimiento de insumos necesarios para proveer al mercado local y que cumpliendo las exigencias de Gobierno intentan exportar lo que fabrican, en mayoristas internacionales que han tenido que retirarse del país además de realización de cierres de sucursales y pérdidas de puestos de trabajo.

En por ello que el objetivo principal de nuestro trabajo es el desarrollo del régimen de Declaraciones Juradas Anticipadas de Importaciones para el desenvolvimiento de Pequeñas y Medianas Empresas argentinas vinculadas al sector del plástico (fabricación, importaciones, exportaciones) y también a aquellas personas interesadas en tomar conocimientos de este régimen impuesto por el Gobierno Nacional..

Capítulo I

Marco Conceptual

A. Definición de Comercio

En principio expondremos definiciones útiles y datos básicos para introducirnos en la temática del comercio exterior e internacional y entender la importancia que tiene para nuestro país.

Cuando hablamos de comercio nos referimos a la actividad socioeconómica consistente en la “*compra y venta o cambio de productos naturales e industriales*”¹. El comercio está sujeto a una legislación y a un régimen impositivo, como manera de regulación de la actividad.

B. Comercio internacional, Comercio exterior y Política de comercio exterior ²

Al hablar de comercio internacional estamos haciendo referencia al “*intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, que da origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y a entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países*”.

Entre las causas a las que obedece el comercio internacional destacamos las siguientes:

1. La distribución irregular de los recursos económicos.
2. La diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y preferencias del consumidor.

De acuerdo a esto decimos que los países comercian entre sí por dos razones básicas:

¹ DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO LAROUSSE, **Comercio**, tomo I, Larousse (Barcelona, 1990), pág. 189.

² CANTOS, Manuel, **Introducción al comercio internacional**, Ediuoc (Barcelona, 1998), pág. 37.

- Los países poseen diferente dotación de recursos naturales, diferente dotación y capacitación de recursos humanos y diferente dotación de capital.
- Los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. Si cada país se especializa en unos pocos bienes, podrá destinar más recursos a esas producciones y realizarlos a una mayor escala, produciéndolos de manera más eficiente

Por otro lado, cuando hablamos de comercio exterior decimos que es *“el acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro estado extranjero (importador). Revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales que ambas legislaciones exigen respecto a la materia”*.

A partir de este concepto deriva la concepción de las Políticas de comercio exterior que definimos como *“las decisiones públicas que el gobierno de un país toma, en función de los intereses de la nación y en relación a los demás actores del sistema internacional”*. Para lograr este fin deben cumplirse ciertas etapas:

- La evaluación del ambiente político internacional y doméstico: La política exterior se hace y es aplicada dentro de un contexto político internacional y doméstico, que debe ser entendido por un Estado para determinar la mejor opción de la política exterior.
- Configuración y priorización de las metas: Un Estado debe determinar qué metas son afectadas por el ambiente político internacional y doméstico en un momento dado.
- La determinación de opciones políticas: Un Estado debe entonces determinar qué opciones políticas están disponibles para encontrar la meta en un ambiente político dado. Realizará una evaluación de la capacidad del Estado para aplicar las diferentes opciones políticas y una evaluación de las consecuencias de cada opción política.
- Acción formal de toma de decisiones: Las decisiones de la política exterior son tomadas generalmente por la rama ejecutiva del gobierno como lo es un presidente o primer ministro.
- La aplicación o implementación de la opción política escogida: Una vez que se ha escogido una opción de política exterior, y se ha tomado una decisión formal, llega el momento de aplicarla. La política exterior es comúnmente llevada a cabo por departamentos especializados en política exterior de la burocracia estatal, tal como un Ministerio de Asuntos Exteriores (Europa) o un Departamento de Estado (Estados Unidos). Otros departamentos pueden tener también un papel en la aplicación de la política exterior, tal como los departamentos para: el comercio, la defensa, y la ayuda.

En síntesis, si bien sus significados en principio pueden parecerse iguales, comercio internacional y comercio exterior son dos conceptos que muestran diferencia. El comercio exterior se caracteriza por una fuerte presencia pública en cuanto que las actividades son realizadas por un Estado determinado y reguladas por su derecho administrativo económico o por otro Derecho suprarregional similar. Mientras que el comercio internacional se caracteriza por la realización de transacciones comerciales entre privados, que residen en distintos países.

C. Libremercado y proteccionismo económico ³

Cada país define una política económica que influye en la manera de insertarse en el comercio internacional. Es necesario tener en claro que existen dos grandes tipos de políticas económicas: las primeras son las representadas por el libremercado, son las que proponen favorecer el intercambio comercial mediante mínimas barreras para la llegada de productos importados y las segundas son las proteccionistas que priorizan la protección de la producción nacional.

Para ello establecen distintas trabas a los productos importados, como aranceles aduaneros más altos, cuotas de importación (máximos de importación por producto), o como las políticas impuestas en la actualidad a nivel nacional, la restricción de las importaciones impidiendo el ingreso al país de diversos productos. Otra medida de tipo proteccionista es la creación de subsidios, es decir, ayudas a las empresas para que puedan vender sus productos a bajo precio en el mercado internacional. Al impedir la entrada de productos importados, estas políticas proteccionistas intentarían estimular el consumo de bienes nacionales.

En las organizaciones periódicas que realiza la OMC (Organización Mundial del Comercio) se propone el libremercado para agilizar el comercio, sin embargo, algunos países se niegan a abandonar las medidas de tipo proteccionista. Este tipo de actitudes prevalece, generalmente, en los países más desarrollados que no quieren ver amenazadas sus industrias nacionales por la llegada de productos extranjeros. También es común que estos países, para poder comercializar sus productos en el exterior, exijan a los países menos desarrollados que apliquen una política libremercado. Así, la existencia de políticas proteccionistas en los países más ricos y el libremercado en los más pobres profundiza la desigualdad entre los diferentes grupos de países en el mercado mundial.

³ *Ibidem*, pág. 39.

1. Ventajas del libre comercio

Los sostenedores de este tipo de políticas económicas argumentan que ofrece diferentes tipos de ventajas, tales como:

- Estimula el libre juego de la oferta y la demanda.
- Aumenta al máximo la especialización en la producción (costos comparativos).
- Ofrece un mercado mundial muy grande, con competencia para los productores y, en consecuencia, precios más bajos.
- La abundancia de bienes y los precios más bajos favorecen a los consumidores, implicando un aumento de la productividad y del bienestar económico, como así también ayuda a mejorar la calidad de los productos.
- Permite la introducción de innovaciones tecnológicas.

2. Ventajas del proteccionismo económico

Los argumentos empleados para justificar la adopción de estas medidas son los siguientes:

- Proteger una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional, (por ejemplo, a nivel nacional podríamos hablar de una protección al sector agrícola, para si sostener el nivel de vida de la población rural).
- Fomentar la industrialización y la creación de empleo mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país.
- Posibilitar el desarrollo de industrias nacientes, esto es, nuevas industrias, que no podrían competir con la de otros países donde se han instalado con anterioridad.
- Tratar de combatir el déficit que se presenta entre las exportaciones y las importaciones.

D. Organismos vinculados con el comercio exterior ⁴

Las restricciones que imponen los países al comercio exterior, han dado lugar a la creación de diversos organismos internacionales que intentan atemperar las dificultades que presentan las relaciones internacionales.

⁴ RAMÍREZ LÓPEZ, José Alejandro, **Organismos económicos internacionales**, UDLAP (Puebla, 2012), pág. 27.

Para lograr la liberalización del comercio, podemos determinar dos enfoques:

- ENFOQUE INTERNACIONAL. Comprende las conferencias internacionales auspiciadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) que remplazan al acuerdo del GATT a partir del año 1995. Estas conferencias tienen como propósito reducir las barreras arancelarias al comercio internacional del mundo.
- ENFOQUE REGIONAL. Comprende acuerdos entre grupos de países con el propósito de limitar las barreras arancelarias y no arancelarias entre ellos, manteniendo las barreras al comercio con el resto del mundo.

Hay diversos niveles de integración económica entre naciones:

- a) ACUERDOS DE PREFERENCIA ARANCELARIA. Son los convenios por los cuales dos o más países facilitan entre ellos su tráfico comercial reduciendo los aranceles de importación de un producto o grupo de productos que se compran y venden entre sí, mientras que para el resto de los países ambas partes mantienen los aranceles vigentes.
- b) ZONA DE LIBRE COMERCIO. Dos o más países forman un “Área de Libre Comercio” cuando eliminan los gravámenes de importación (y todas las restricciones cuantitativas) a su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital), pero mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo. Un ejemplo de esta integración es el NAFTA y también lo sería el ALCA.
- c) UNIÓN ADUANERA. Cuando dos o más países eliminan todos los gravámenes de importación a todos los bienes (excepto los servicios de capital) de su comercio mutuo, y adicionalmente adoptan un esquema de Arancel Externo Común a todas las importaciones de bienes que provengan de países no pertenecientes al bloque.
- d) MERCADO COMÚN. Consiste en, a la ya conformada Unión Aduanera, adicionalmente permitir el libre movimiento de todos los factores de producción entre sí. Así los países miembros eliminan todas las restricciones comerciales sobre el comercio mutuo y establecen un arancel común al que agregan la libre movilidad de factores productivos (capital y trabajo). El ejemplo más importante es el MERCOSUR.
- e) UNIÓN ECONÓMICA. Es el grado máximo de integración entre países. Al Mercado Común se suma la coordinación de políticas macroeconómicas (política fiscal, monetaria y cambiaria; de previsión social; etc.) de los países miembros a través de organismos supranacionales comunes. El único ejemplo es la Unión Europea.

1. Organización mundial del comercio

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

La OMC está dirigida por los gobiernos de sus miembros. Todas las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de los Miembros, ya sea por sus Ministros (que se reúnen por lo menos una vez cada dos años) o por sus embajadores o delegados (que se reúnen regularmente en Ginebra).

2. Procesos de integración significativos

a) *Unión Europea*

La Unión Europea es una comunidad política de derecho constituida en régimen de organización internacional, nacida para propiciar y acoger la integración y gobernanza común en los pueblos y estados de Europa.

Está compuesta por veintisiete Estados Europeos y su Unión fue establecida con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (01/11/1993).

En el año 1957, se firma del Tratado de Roma se constituye la Comunidad Económica Europea cuyos objetivos fueron:

- Creación de una Unión Aduanera.
- Garantizar la libre circulación de personas, capitales, mercaderías y servicios.
- Creación de políticas comunes referidas al sector agrícola, de transporte y comercial.

A partir del año 2001, se adopta como única moneda vigente el EURO en remplazo de las monedas nacionales.

Este sistema asegura normativa y orgánicamente la existencia de un derecho comunitario supranacional e interinstitucional de aplicación directa, obligatoria y prevalente, y que orienta y compromete las propias soluciones nacionales, de tal manera que estas deben ser coherentes con aquel en un esquema de adecuada armonización y compatibilidad jurídica.

b) MERCOSUR (Mercado Común del Cono Sur)

El Mercado Común del Sur - MERCOSUR - está integrado por la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay, la República Oriental del Uruguay, la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.

Los Estados que conforman el MERCOSUR comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social con equidad.

En 1991 se firmó el Tratado de Asunción constitutivo del MERCOSUR. El acuerdo firmado por los presidentes de los cuatro países centraban puntos tales como:

- Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no tarifarias.
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común en relación a terceros.
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados miembros en lo que respecta a Comercio Exterior, políticas agrícolas, industrial, fiscal, monetario, cambiario, etc.
- Compromiso por parte de los Estados miembros a fin de armonizar sus legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En cuanto al funcionamiento del Mercado Común, hace que el Órgano Superior y Responsable por la política del proceso de integración sea el Concejo del MERCOSUR, compuesto por los Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de cada país miembro.

Los objetivos específicos de este Mercado Común son:

- a. Consolidar espacios económicos.
- b. Aprovechar los recursos disponibles.
- c. Preservar el medio ambiente.
- d. Coordinar las políticas macroeconómicas.
- e. Complementación de sectores económicos.
- f. Promover desarrollo científico y tecnológico.

g. Adecuar las economías para mejorar el bienestar

Entre los varios objetivos y misiones del tratado se mencionan:

- Zona de libre comercio. Con una implantación de una unión aduanera, los miembros podrán intercambiar productos sin pagar tarifas aduaneras, las excepciones que se manifiesten serán eliminadas gradualmente con punto final el año 2001.
- Arancel externo común. Se aplicará un arancel externo común para todos los productos importados, salvo la regulación establecida para los bienes de capital hasta el año 2001 y para los bienes de informática para el año 2006.
- Reglas de certificado de origen. Consiste en considerar la mercadería originaria del MERCOSUR la que será beneficiada con tarifa aduanera cero, en el comercio intrazona, las que además deberán poseer como mínimo el 60% de productos locales.

ACTUALIDAD DEL MERCOSUR ⁵

“El Mercado Común del Sur (Mercosur) cumplió 20 años en marzo como un bloque asentado y con instituciones supranacionales, pero con asignaturas pendientes como alcanzar una plena unión aduanera, firmar un acuerdo con la Unión Europea y concretar la ampliación a Venezuela”.

En el año 1991, los entonces presidentes firmaban el acta que fundó el Mercosur: Argentina (Carlos Menem), Brasil (Fernando Collor de Melo), Paraguay (Andrés Rodríguez, ya fallecido) y Uruguay (Luis Alberto Lacalle).

El Mercosur en 2008 agrupó una población de 210 millones de habitantes y logró un PBI conjunto de 1,9 billones de dólares, es por esta razón que el Mercosur es considerado el cuarto bloque económico y el mayor productor de alimentos del mundo.

“Según datos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Argentina exportó en 2010 por valor de 68.879 millones de dólares (un 23,7% más que en 2009), Brasil por 199.888 millones (30,7%), Paraguay por 6.455 (39,7%) y Uruguay por 6.709 (24,6%)”.

⁵ INVERSION&FINANZAS.COM, **Mercosur, el cuarto bloque económico del mundo, cumple 20 años**, disponible http://www.finanzas.com/noticias/economia/2011-03-23/451719_mercosur-cuarto-bloque-economico-mundo.html [mar/13].

c) *ALCA (Área de libre comercio de las Américas)*⁶

Todo comenzó en Miami en diciembre de 1994 donde se llevó a cabo la Cumbre de las Américas en la cual presidentes de 34 países desde Alaska a Tierra del Fuego (excepto Cuba) acordaron crear un área de libre comercio mediante la eliminación progresiva de barreras comerciales existentes entre ellos como lo son los impuestos o aranceles a la entrada o salida de mercancías de un país a otro.

Hasta el año 1998 se realizaron acciones preparatorias para la implementación, entre ellas está la conformación de doce grupos de trabajo para identificar y analizar las medidas comerciales ya existentes en cada área y luego dar a conocer esa información. Durante este período se realizaron cuatro reuniones: en 1995 en EEUU, en 1996 en Colombia, en 1997 en Brasil y por último en marzo de 1998 en Costa Rica.

En abril de 1998 las negociaciones se iniciaron formalmente en la Cumbre realizada en Santiago de Chile. Se determinó que el proceso de negociaciones sería llevado a cabo de forma transparente, tomando en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de los distintos países americanos para que todos pudiesen participar plenamente. Los objetivos propuestos fueron entre otros elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de todos los pueblos de americanos y proteger el medio ambiente.

Posteriormente se celebró una nueva reunión de ministros en Toronto, Canadá. En esta reunión, los Ministros instruyeron a los grupos de negociación responsables de temas relacionados con el acceso a mercados que discutieran las modalidades y procedimientos para las negociaciones en sus respectivas áreas. Más tarde, en el año 2001 se realizó una nueva reunión con sede en Buenos Aires, se creó el Comité Técnico de Asuntos Institucionales para considerar la estructura general de un Acuerdo del ALCA, y también allí los Ministros destacaron la necesidad de promover el diálogo con la sociedad civil.

La Tercera Cumbre de las Américas se llevó a cabo en la ciudad de Quebec durante abril de 2001. En esta oportunidad, los presidentes aprobaron formalmente la decisión de publicar lo más pronto posible el primer borrador del acuerdo del ALCA en los cuatro idiomas oficiales. Este acuerdo se publicó en el sitio electrónico oficial del ALCA el 3 de julio de 2001.

⁶ AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS, **Antecedentes del proceso del alca**, disponible en http://www.ftaa-alca.org/View_s.asp [feb/13].

PAGINA 12, **Hace 8 años se enterraba el alca**, disponible en <http://www.pagina12.com.ar/diario/elmundo/4-232963-2013-11-06.htm> [nov/13].

En noviembre de 2005 se concretó la cuarta Cumbre de las Américas en la ciudad de Mar del Plata. En esta ocasión, a pesar de no tener previsto discutir la propuesta del ALCA, EEUU junto a Canadá trató de imponer el tema y lograr un voto positivo en la mencionada Cumbre. Este proponía “*instaurar la más irrestricta liberalización comercial bajo la forma de un tratado global de libre comercio*”, el problema es que esto traería como consecuencia dependencia, pobreza, vulnerabilidad y saqueo de bienes comunes a algunos países.

En el discurso de apertura de la Cumbre, el entonces presidente argentino Néstor Kirchner se manifestó en contra de la intención por parte del presidente norteamericano de incorporar el tratamiento del ALCA. Esta postura fue apoyada por los presidentes de Brasil, Uruguay y Venezuela por lo cual no se llegó a un acuerdo sobre el tema postergándolo indefinidamente. La batalla que estos tres países libraron dentro de la Cumbre fue impulsada y facilitada por una “contracumbre”, representada por protestas llevadas a cabo por el pueblo convocado en Mar del Plata, como resultado de la campaña continental de “no al ALCA” y de la mala imagen de George W. Bush vinculada a las guerras en Irak.

Tiempo más tarde se celebraría la quinta Cumbre de las Américas en Trinidad y Tobago en abril de 2009, donde finalmente se produjo la muerte definitiva del ALCA.

Capítulo II

Operatoria de comercio exterior

A. Exportaciones e importaciones ⁷

Es importante tener en claro qué significan los términos “Exportación” e “Importación”. Si consultamos el Código Aduanero de la Argentina podemos decir que “*Exportación es la extracción de cualquier mercadería de un territorio aduanero*” y que “*Importación es la introducción de cualquier mercadería a un territorio aduanero*”. Por lo tanto cuando hablamos de exportaciones decimos que es el envío de bienes o servicios a otra parte del mundo de forma legítima para su uso o consumo y por su parte las importaciones consistirían en el transporte legítimo con propósitos comerciales de cualquier bienes y servicios nacionales exportados por un país, con el fin de usarse o consumirse en otro país.

Existen algunos factores a tener en cuenta, que tienen incidencia a la hora de importar y exportar, tales como: las condiciones climatológicas, la riqueza mineral del suelo de cada país, la tecnología, la cantidad disponible de mano de obra, de capital y de tierra cultivable, ya que si un país cuenta con muy poca tierra cultivable tendrá que importar la mayor parte de los productos agrícolas.

Estos factores son los que condicionan la producción de los diferentes países y los que propician que éstos tiendan a especializarse, es decir a producir aquellos bienes para los que están comparativamente mejor dotados, pudiendo producirlos a un costo menor.

⁷ ARGENTINA, **Código Aduanero**, 6° ed., A-Z Editora (Buenos Aires, 1993).
CANTOS, Manuel, **op. cit.**, pág. 45.

B. Regulaciones aplicables a exportaciones e importaciones: INCOTERMS ⁸

Los International Commerce Terms (INCOTERMS) son “*un conjunto de reglas internacionales aplicadas para facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en comercio exterior y determinar el alcance de las cláusulas incluidas en contratos de compraventa internacional*”. Estos términos comerciales están regidos por la Cámara de Comercio Internacional y actualmente están en vigencia los incoterms 2010 (desde el 1 de enero de 2011).

Los Incoterms definen cuáles son las obligaciones de las partes en un lenguaje claro y simple y en caso de haber marcadas diferencias entre sí, se considera que el precio que corresponde a cada Incoterms determina las obligaciones mínimas del vendedor, dejando a las partes que decidan en su contrato, otras obligaciones si así lo desean respetando de esta manera la autonomía de las voluntades.

Los incoterms “*se aplican únicamente en las compraventas internacionales de mercancías, no en las de servicios ya que éstos son intangibles en los que no se utiliza la logística, también debemos saber que son de aceptación voluntaria por las partes. Su principal ventaja consiste en haber simplificado mediante 11 denominaciones normalizadas un cúmulo de condiciones que tienen que cumplir las dos partes contratantes*”.

Debemos tener en consideración que los incoterms regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros; los cuales explicaremos brevemente a continuación:

- LA ENTREGA DE LAS MERCANCÍAS: es la primera de las obligaciones del vendedor. La entrega puede ser directa, cuando el incoterm define que la mercancía se entregue al comprador, son los términos “E” y los términos “D”; o indirecta, cuando la mercancía se entrega a un intermediario, son los términos “F” y los términos “C”.
- LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS: se basa en que los riesgos, también los gastos, se transmiten en el punto geográfico y en el momento que definen el contrato y el incoterm establecido. El punto geográfico puede ser la fábrica, el muelle, la borda del buque, etc.; mientras que el momento está definido por el plazo de entrega de la mercancía.

⁸ FUNDACION PRO MENDOZA, **Manual del exportador**, disponible en http://www.promendoza.com/downloads/capacitacion/manual_nuevo_exportador.pdf [feb/13].

- LA DISTRIBUCIÓN DE LOS GASTOS: Lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega y que el comprador corra con los demás gastos. Existen cuatro casos, los términos “C”, en que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y el seguro, en su caso) hasta el destino, a pesar de que la transmisión de los riesgos es en origen; esto se debe a usos tradicionales del transporte marítimo que permiten la compraventa de las mercancías mientras el barco está navegando, ya que la carga cambia de propietario con el traspaso del conocimiento de embarque.
- LOS TRÁMITES DE DOCUMENTOS ADUANEROS: En general, la exportación es responsabilidad del vendedor; sólo existe un incoterm sin despacho aduanero de exportación: EXW (Ex Works, En fábrica), donde el comprador es responsable de la exportación y suele contratar los servicios de un transitario o un agente de aduanas en el país de expedición de la mercancía, que gestione la exportación. Los restantes incoterms son con despacho; es decir, la exportación es responsabilidad del vendedor, que algunas veces se ocupa también de la importación en el país de destino; por ejemplo, DDP (Delivered Duty Paid, Entregada derechos pagados).

“La reglamentación de los incoterms no regula la forma de pago por parte del comprador, únicamente establece una relación de gastos por transporte. Sin embargo, los incoterms si afectan al medio de pago elegido para las operaciones de compraventa internacional”. Cuando el pago se realiza mediante crédito documentario, los incoterms más favorables son aquellos en los que el vendedor gestiona el documento de transporte principal como es el caso de los incluidos en “C” (CPT, CFR, CIP y CIF) ya que para cobrar el crédito documentario será necesario presentar ese documento.

1. Principales cambios en la versión de los incoterms 2010 ⁹

Según la última versión de los Incoterms incorporada en 2010, estos términos se clasifican en función de tres criterios vinculados al transporte utilizado:

- TIPO DE TRANSPORTE UTILIZADO. Existen siete Incoterms que se pueden utilizar con cualquier tipo de transporte, con transporte multimodal y otros que solo se pueden utilizar con transporte marítimo.
- PAGO DEL TRANSPORTE PRINCIPAL. Se trata de aquellos Incoterms en los que el pago del transporte principal lo realiza el importador y el resto son abonados por el exportador.

⁹ ELEXPORTADOR.ES, **Los incoterms se renuevan**, disponible en http://www.el-exportador.es/icex/cda/controller/PageExportador/0,8723,6735394_6735487_6742676_4525257_4525113,00.html [feb/13].

- TRANSMISIÓN DEL RIESGO EN EL TRANSPORTE. Se ubican aquí los Incoterms en los cuales la obligación de entrega de la mercancía por parte del vendedor y la transmisión del riesgo en el transporte se produce en el país de origen, mientras que en otros la obligación de entrega se produce en el país de destino.

2. Categorización de los incoterms 2010

Los incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

- Término en E: EXW. El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor.
- Términos en F: FCA, FAS y FOB. Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador.
- Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP. El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costos adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho.
- Términos en D: DAT, DAP y DDP. El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino. Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, ya que las entidades financieras no lo aceptan.

3. Definiciones de los términos incoterms 2010

a) *Grupo E – Entrega directa a la salida*

EXW: Ex works → ‘en fábrica (lugar convenido)’.

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (conocido como transporte multimodal). Es decir el proveedor se encarga de la logística y el traslado necesario para que el comprador tenga el suministro del producto en el mismo lugar donde desempeña la tarea productiva. Este incoterm no sufrió modificación en relación a los incoterms año 2000.

b) Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal

FAS : Free alongsideship. → ‘franco al costado del buque (puerto de carga convenido)’.

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a incoterms 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación).

El incoterm FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FOB: Free OnBoard → ‘franco a bordo (puerto de carga convenido)’

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitario o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

El incoterm FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FCA : Free Carrier → ‘franco transportista (lugar convenido)’.

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitario, una estación ferroviaria (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.

c) Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal

CFR: Cost and Freight → ‘coste y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el

momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los graneles.

El incoterm CFR sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

CIF: Cost, Insurance and Freight → ‘coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional.

El incoterm CIF es exclusivo del medio marítimo.

CPT: Carriage paid to → ‘transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

CIP: Carriage and Insurance Paid → ‘transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

d) Grupo D – Entrega directa en la llegada

DAT: Delivered At Terminal ‘entregado en terminal (puerto de destino convenido)’.

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos incoterms 2010 con DAP y reemplaza el incoterm DEQ.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía es descargada en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

DAP: Delivered At Place → ‘entregado en un punto (lugar de destino convenido)’.

El incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los incoterms DAF, DDU y DES.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

DDP: Delivered Duty Paid ‘entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)’.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El tipo de transporte es polivalente/multimodal

4. Responsabilidad de la entrega por parte del vendedor

El vendedor debe conocer los alcances de su responsabilidad al ejercer su actividad por lo cual para un término dado, “sí” indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio mientras que “no” indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

En definitiva, *“los incoterms son normas ampliamente conocidas y utilizadas por los diferentes actores que participan en las operaciones de comercio exterior (exportadores, importadores, transportistas, etc.) y por ello deben conocerse en profundidad, para utilizarse correctamente y con ello evitar discrepancias entre las partes”*.

C. Secuencia general de las operaciones de comercio exterior ¹⁰

Un negociante dispone de mercaderías de las cuales está interesado otro comerciante del exterior, determinan las condiciones de la operación en forma particular, ya sea mediante una "orden de compra, un "contrato de compra-venta" o una "factura pro-forma". El exportador embarca la mercadería y emite u obtiene los documentos básicos de transferencia y transporte, se dirige a su banco y hace entrega de los mismos para que sean puestos a disposición del importador, previo pago del precio pactado o aceptación si existen letras. Este banco no los remite en forma directa sino a través del banco del cual es cliente el importador. Cuando recibe los documentos, el importador toma posesión de la mercadería quedando así cerrado el trámite de la operación.

D. Las instituciones bancarias en la operatoria de comercio exterior ¹¹

Las instituciones bancarias cumplen un papel fundamental en el intercambio comercial. Todo lo relacionado con financiaciones, cobros y pagos de exportaciones e importaciones, se realiza por su intermedio. Por dicha situación, todos los bancos o bien tienen corresponsales en el exterior o son sucursales de bancos radicados en el extranjero.

En algunos casos, el desarrollo es tan grande que ciertas instituciones han llegado a crear empresas destinadas a la promoción de ventas al exterior, a fin de brindar sus servicios a quienes recién se inician en la operatoria exportadora. Asimismo, estas instituciones han creado entes destinados a fomentar la difusión de todos los aspectos relativos al comercio exterior, por medio de cursos y seminarios abiertos a todos los interesados, brindando un conocimiento de los diversos temas vinculados con el comercio exterior (como el caso de la Escuela Argentina de la Exportación).

Sin embargo, donde la función de las instituciones bancarias tiene mayor trascendencia es como informante de las posibles firmas del exterior interesadas en nuestros productos, brindando información confiable sobre la confiabilidad de la empresa compradora y/o vendedora, su capital, forma de operar, años de antigüedad en el ramo, cumplimiento crediticio, etc. y por otra parte, debe ser la institución bancaria la que ofrezca al importador del exterior, todos los datos e informes requeridos, con el fin de evaluar nuestra responsabilidad comercial.

¹⁰ COMELLAS, Eduardo, **op. cit.**

¹¹ **Ibíd.**

E. Integrantes en la operatoria de comercio exterior¹²

Las partes y la actividad que realiza cada una dentro de la operatoria de comercio exterior son las siguientes:

- El vendedor: abastecedor – fabricante – exportador.
- El comprador: importador - el propietario de las mercancías si las importa por su propia cuenta.
- El comisionista a la venta: es la persona o la sociedad contratada y pagada por el exportador para que procure mercancías al extranjero.
- El comisionista a la compra: es una persona o una sociedad contratada y pagada por el importador para que suministre mercancías al extranjero.
- El agente de una compañía marítima o aérea extranjera:
 - Organiza con el vendedor el transporte de las mercancías hasta el lugar de exportación.
 - Toma las medidas indispensables en materia de transportar la mercancía en el tiempo requerido.
 - Controla la carga y el peso de las mercancías.
- El agente marítimo del país importador:
 - Puede ser de la misma agencia que la del agente marítimo extranjero.
 - Recibe las informaciones sobre el flete a bordo del barco y las transmite a las autoridades competentes.
 - Avisa al importador sobre el arribo de la mercancía y le envía los documentos indispensables.
- La compañía aseguradora.
- El Transportista: Recibe las mercancías procedentes del vendedor y organiza su transporte local e internacional hasta su destino.
- El Consolidador: encargado de organizar el transporte de mercancías agrupando o consolidando diferentes envíos.
- El Agente de aduana: Toma las medidas para el despacho de las mercancías y trata directamente con la aduana por cuenta de terceras personas o sociedades. Estos, actúan generalmente para:

¹² **Ibídem.**

- Declarar la mercancía en la aduana y adjunta los documentos respectivos.
 - Cancelar los tributos aduaneros a la importación.
 - Trasladar la carta de porte o la letra de transporte aérea al transportista local o al comisionista.
- El Agente de confirmación. Organiza el financiamiento de las transacciones a la importación y la transferencia de los documentos anexos (casi de la misma manera que los bancos).
 - Las Aduanas nacionales. Encargadas de vigilar el cumplimiento legal y administrativo de la internación y entrega de las mercancías y del pago de los tributos respectivos.

Los diferentes tipos de agentes citados no intervienen necesariamente en todas las transacciones, pero es importante conocer quien actúa en cada caso para determinar los riesgos en el marco del "fraude comercial".

F. Documentos de comercio exterior ¹³

A partir de la compra-venta internacional, se generan cuatro operativas diferentes, cada una de ellas va a contener documentos específicos que deben emitirse.

1. Operatoria comercial

- a. Factura Proforma: Suelen usarse hojas con membrete para confeccionarla. No debe cumplir con ningún tipo de formalidad establecida por la AFIP. La descripción debe ser lo más detallada posible. Incluye valor de la operación, moneda, incoterm, lugar y forma de pago, plazo de entrega, etc.
- b. Factura Comercial: Es emitida por el exportador, y contiene los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos. Figuran los detalles técnicos de la mercadería, fecha y lugar de emisión, la unidad de medida, cantidad de unidades que se están facturando, los precios unitarios y totales de venta, moneda de venta, condición de venta, forma y plazos de pagos, pesos brutos y netos, marcas, número de bultos que contiene la mercadería y medio de transporte y se encuentra firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior. Para este tipo de documento la AFIP exige que la letra de identificación en las Facturas sea la letra "E", para poder acceder al cobro de los reintegros.

¹³ FUNDACIÓN PRO MENDOZA, *op. cit.*

-
- c. Nota de Oferta: Es emitida por el vendedor y es enviado para su evaluación al potencial comprador. Contiene datos de la mercadería propuesta, su precio y forma de pago.
 - d. Orden de Compra: La efectúa el comprador indicando su aprobación a las mercaderías ofrecidas.

2. Operatoria aduanera

- a. Permiso de Embarque: Se realiza entre el exportador y el despachante de aduanas, las características de la operación que pretenden efectuar.
- b. Despacho de Importación: Es un documento similar al anterior pero utilizado en la importación.
- c. Certificado de Despacho a Plaza: es el documento que extienden las aduanas, como constancia para el comprador, de que la mercadería amparada por dicho instrumento ha sido nacionalizada y autorizado su ingreso al país.

3. Operatoria de transporte

El documento de transporte requerido va a variar de acuerdo con el medio de transporte utilizado, marítimo, aéreo o terrestre. Son documentos que sirven como prueban de la existencia del contrato de transporte y de la entrega de la mercadería para ser cargada y luego transportada. Podemos encontrarnos con:

- a. Conocimiento de embarque (Bill of Lading): Marítimo o fluvial.
- b. Guía aérea (Air Way Bill): Aéreo.
- c. Conocimiento rodo viario: Terrestre.
- d. Carta de Porte: Ferroviario.

4. Operatoria bancaria

En las operaciones de comercio exterior debe tenerse en cuenta que cada país posee su propia moneda, su propio sistema bancario y los precios se cotizan en las propias unidades monetarias. Debido a esto dentro del comercio exterior los instrumentos de pago son uno de los factores más importantes.

Se denominan medios de pago “a todos aquellos instrumentos por medio de los cuales se logra cancelar el compromiso de pago que el comprador contrajo con el vendedor como consecuencia de un contrato de compra-venta internacional”.

La función de estos instrumentos es atender las obligaciones derivadas de las transacciones comerciales o de servicios realizados entre vendedor y comprador de distintos países. Los beneficios que brindan son de garantía, seguridad y facilidades en las transacciones internacionales realizadas.

G. Medios de pago internacionales ¹⁴

Para materializar el pago de las operaciones de comercio exterior existen tres formas diferentes: mediante la emisión de una orden de pago, la gestión de una cobranza documentaria o carta de crédito.

La Orden de Pago o transferencia es la más informal de las formas existentes entre el importador y el exportador. Se usa cuando hay mucha confianza entre ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país. Es barata y ágil. El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y este al recibir el importe embarca la mercadería y le envía los documentos de embarque. En otros casos, de ser necesario la operatoria puede hacerse a través del pago diferido, donde el exportador embarca la mercadería y el importador efectúa el pago en el vencimiento pactado.

La Cobranza Documentaria es generalmente usada cuando existe cierta relación de confianza entre las partes. Se caracteriza por ser aquella en la que el exportador se presenta en un banco de plaza con los documentos de embarque y gestiona la apertura de una Cobranza. En esta modalidad se utiliza es una Letra de Cambio. Los bancos intervinientes no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita a enviar los documentos, recibir el importe de la operación, entregar los documentos y girar el dinero pagado por el importador. Su costo es de término medio al igual que su agilidad. El importador al retirar los documentos efectuara el pago si la operación al contado o aceptara la Letra de Cambio en caso de que la operación sea de pago diferido.

Y por último, la Carta de Crédito es el documento más oneroso de los tres pero es el que prácticamente asegura el cobro de la operación ya que cuenta con la intervención y el respaldo de

¹⁴ ADUANA ARGENTINA, **Formas de pago internacional**, disponible en <http://www.aduanaargentina.com/fp.php> [mar/13].

dos bancos, uno en cada país, además en el caso en donde el importador se vea imposibilitado a pagar el monto correspondiente el banco de su país se compromete a pagar al banco del exportador al vencimiento de la operación. “*La Carta de Crédito más usada es la conocida como irrevocable, intransferible y confirmada y es abierta por el importador a favor del exportador de acuerdo a las condiciones que hayan pactado entre ellos. Una vez que el exportador reciba una Carta de Crédito a su favor solo le resta preparar el embarque, confeccionar los documentos y presentarlos al banco*”.

H. Logística y transporte¹⁵

Cualquiera sea el incoterm definido en el contrato de venta, el importador necesita conocer el precio total, es decir el que incluya los gastos de envío de la mercadería.

Por ello, es de fundamental importancia a fin de lograr una mejora en la competitividad del precio o en su margen comercial, que el exportador realice un análisis adecuado para disminuir los costos de transporte, dado que junto con el almacenaje, carga, estiba y seguro representan una parte importante del precio del producto.

1. Transporte

La elección del medio de transporte condicionará los plazos de entrega, los que se deberán compatibilizar con las necesidades del importador, dado que un retardo en la llegada de la mercadería puede menoscabar la imagen de la empresa y, por ende, su confiabilidad. La frecuencia en las entregas y demoras puede agravar o entorpecer los stocks, afectando la competitividad de la empresa, dado que mantenerlos genera costos adicionales.

La elección del itinerario del medio transportador definirá el número de documentos y formalidades aduaneras a cumplir (tránsito por diferentes países), lo que puede afectar el pago, ya que el retraso en el envío de la mercadería es el punto inicial para el retraso del pago. La elección del medio transportador genera consecuencias comerciales, técnicas, administrativas y financieras y se verá influenciada por tres factores: el costo, la demora, la inseguridad.

Para decidir el tipo de transporte es conveniente tener en cuenta:

- Tipo de mercadería (perecedera, no perecedera, peligrosa, etc.).

¹⁵ COMELLAS, Eduardo, **op. cit.**

-
- Distancias.
 - Valor unitario del producto a transportar; peso y volumen.
 - Requerimientos del cliente.
 - Costo del flete.
 - Flujo de las entregas.
 - Costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega.
 - Necesidad de stocks en el país importador.
 - Infraestructura en el país de destino.

El transporte internacional puede realizarse de manera marítima, terrestre, aérea o por la combinación de estos medios que se denomina multimodal.

El transporte multimodal se caracteriza, por el transporte de la mercadería en dos o más modalidades, en una misma operación, donde cada transportador emite un documento y responde, individualmente, por el servicio que presta. Puede servir para abaratar costos, agilizar trámites, y brinda confiabilidad de entrega en tiempo y forma. En esta combinación de medios de transporte se utiliza un único documento de transporte, designado documento o Conocimiento de Transporte Multimodal, independiente de las diferentes combinaciones de medios de transporte siguiendo el recorrido de la carga.

2. Envase

Tiene que ver con una relación de definición de producto por sus atributos físicos, con las funciones como son las de contener, proteger y permitir un fácil manipuleo, mediante diseños y estructuras prácticas, así como leyendas y texto legales tales como el nombre del fabricante, el país de origen, el contenido neto, componentes, ingredientes, fecha de vencimiento, entre otros.

Además, debe tener en cuenta aspectos de comunicación e imagen, incluyendo los elementos gráficos que ayuden a captar la atención del consumidor.

3. Embalaje

“Implica una relación distinta entre el producto y el acondicionamiento, dado que por lo general, no llega a estar en contacto con el consumidor final. Deberá dar protección frente al producto ya envasado, durante el proceso de entrega, transporte, manipulación y almacenamiento. Cualquiera fuera el incoterm utilizado, el embalaje, la marcación, la lista de empaque estarán a cargo del exportador”.

La elección del embalaje presupone tener en cuenta varios factores:

- **COSTOS.** La relación costo del embalaje/valor de la mercadería.
- **RIESGOS.** En función a la naturaleza de la mercadería, transporte escogido y entorno (clima, infraestructura del transporte).
- **REGLAMENTACIONES.** Particulares en ciertos países o para cierto tipo de productos (productos peligrosos).
- **TÉCNICOS.** El embalaje pesado y voluminoso encarece el costo del transporte y manipuleo; el leve y de poco volumen, disminuye la protección.
- **JURÍDICOS Y FINANCIEROS.** En caso de daño o avería, si se comprueba e incrimina el embalaje, es responsabilidad del exportador, anulando la responsabilidad del transportador y la cobertura del seguro.
- **COMERCIALES.** Insatisfacción del cliente en caso de avería, robo o pérdida, menoscabando la imagen o marca del exportador.
- **CULTURALES.** No se deben descuidar los factores políticos, sociológicos y económicos del destinatario antes de encarar cualquier decisión para la fabricación o adecuación de un embalaje de exportación.

Una elección correcta del embalaje debe permitir un equilibrio entre el nivel de riesgo de daño y un costo aceptable.

“Es importante tomar las precauciones convenientes para realizar la marcación de los bultos en el tráfico internacional, a los efectos de rápido reconocimiento por los auxiliares de carga, transporte y autoridades portuario-aduaneras. Estas marcas pueden ser: precautorias e identificatorias o de embarque”.

Por lo general no se utilizan palabras para indicar la precaución deseada sino símbolos. El texto de precaución debe aparecer debajo del símbolo. Pueden ser colocados sobre etiquetas o sobre el embalaje, en color negro inalterable al agua; en caso de que éste sea el color del embalaje, previamente se debe estampar una base de otro color.

4. Palletización

“Los pallets o paletas son plataformas, en general, de madera, de forma cuadrada o rectangular, de uso múltiple sobre los que se coloca carga uniforme y única, a efectos de su más rápida y cómoda manipulación y movimiento con la utilización de los medios mecánicos disponibles”.

Las medidas de los pallets están normalizadas. La carga por este medio aprovecha el espacio, facilita el movimiento, etc., pero no es segura contra robos, roturas, y otros daños.

5. Contenedores

Las limitaciones de los pallets fueron superadas por los contenedores, ya que brindan mayor protección a las mercaderías durante el transporte y facilitan su manipulación, sobre todo en el trasbordo de un medio de transporte a otro, en la carga y descarga. Además, disminuyen los costos en el embalaje y seguro de las mercaderías.

Existen diferentes modelos, adecuados a la carga que deben transportar, están mundialmente estandarizados en dos medidas clásicas: 20 y 40 pies.

Los diversos tipos de contenedores, disponibles tanto en 20 como en 40 pies son:

- a) De carga general o Standard Box o Dryvan: sin ventilación, para carga seca normal (bolsas, pallets, cajas, tambores) y para cargas voluminosas (tabaco, carbón).
- b) Open top: no poseen techo y se tapan mediante una lona plástica. Se usan para carga a granel en poca cantidad o equipos que no pueden ingresar por las medidas de la puerta.
Permite la carga y descarga superior (maquinarias pesadas, planchas de mármol, etc.).
- c) Refrigerados integrales (Reefer): son térmicos y poseen equipos autónomos de frío. Se usan para mercadería que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero (carne, pescado, fruta).
- d) Superventilados (Conair): no poseen equipos autónomos, sino que reciben aire refrigerado (de +3 a +10 °C) del buque por tuberías. Son generalmente usados para mercadería perecedera (manzanas, otras frutas).
- e) Flatrack tipo fijo no plegable: con terminales fijos o rebatibles, sin laterales. Diseñados para el transporte de carga de grandes dimensiones (maquinarias).
- f) Tanque: para transporte de líquidos: existen múltiples aplicaciones y diseños. Los hay revestidos para el transporte de productos químicos corrosivos, o para la carga de aceites y vinos. Hay disponibilidad de equipos con calefacción para otras cargas especiales.
- g) Granelero: con tomas superiores y descarga por precipitación. Revestidos especialmente, permiten el transporte de granos.
- h) Plataforma: para transporte de maquinaria o cargas de grandes dimensiones o extra peso (maquinaria rodante).

Generalmente, existen compañías que alquilan los contenedores por un determinado período para realizar un servicio y cierto recorrido, según las siguientes modalidades:

- House to House (casa-casa): el contenedor es puesto a disposición de carga en el lugar de origen que indica el cargador, luego de ser completado, viaja internamente hasta el puerto embarque, se carga en el medio de transporte internacional, efectúa la travesía, se descarga en el puerto de destino y es llevado al depósito final de la mercadería.
- House to Pier (casa a muelle): igual a House to House, pero el contenedor sólo llega al puerto de destino, donde se descarga.
- Pier to House (muelle a casa): el contenedor se coloca a disposición en el muelle puerto de origen, siendo sus pasos siguientes iguales a House to House.
- Pier to Pier (muelle a muelle): el contenedor es dispuesto para su carga en el muelle del puerto de origen y debe ser desocupado en el muelle del puerto de destino.

6. Consolidación

“Es el acto de colocar la mercadería dentro de un contenedor, si bien este término también se utiliza para el proceso de carga en camión o contenedor aéreo. La consolidación puede ser realizada directamente por el exportador en su planta o domicilio o en la terminal de contenedores, para lo cual debe enviar el cargamento en camiones donde personal especializado se encarga del llenado de los contenedores”.

En caso de utilizar el transporte aéreo, el exportador no realiza la consolidación, dadas las particulares condiciones del acomodamiento de la carga dentro del avión.

Existen mercaderías que por sus características físicas no pueden colocarse en un contenedor o cuyo transporte en grandes cantidades normalmente puede hacerse con mayor eficacia en buques especiales (transportes especiales para el azúcar a granel, buques destinados al transporte de automóviles, etc.).

7. Control de calidad

La calidad ha adquirido gran importancia, por las exigencias de compradores extranjeros y a los cuales se debe satisfacer, para evitar el riesgo de ser desplazados de los mercados. En consecuencia, el proceso de calidad debe ser parte integral de la empresa que lo debe aplicar no sólo al comprador del exterior, sino al total de su producción.

La calidad de los productos debe ir acompañada de su documentación, para poder mantener el seguimiento de sus resultados y obtener así elementos de juicio para su mejora o modificación, a la vez de asegurar, uniformidad en los resultados y garantizar el cumplimiento mínimo de las especificaciones que pudieran requerirse. Para lograr este propósito, se requiere decisión política en la empresa, dado que su implementación requiere de la integración de todo el personal y genera, en muchos casos, grandes transformaciones que permiten a las empresas mantener el grado de permanencia y competitividad en el mercado.

Las Normas ISO, si bien no son de aplicación obligatoria, constituyen para muchas empresas un certificado de cumplimiento, siendo en muchos casos motivo de exigencia de los consumidores que desean tener garantías de cierto nivel de calidad para el producto a consumir directamente o a ser incorporado a un proceso, con la seguridad de que el mismo mantendrá el nivel exigido en su propio compromiso cualitativo.

“Las normas internacionales del grupo ISO 9000 se refieren a la gestión y aseguramiento de la calidad, las del grupo 10000 a las reglas de auditoría, directrices y guías y las 14000 a la gestión ambiental”. Dicha certificación al ser realizada por compañías especializadas asegura, la total independencia de los certificantes, en el cumplimiento de las mismas.

8. Seguro de transporte

“El asegurador se obliga, previo cobro de la prima, a indemnizar al asegurado o beneficiario, hasta el límite fijado, los daños materiales o pérdidas que sufra la mercadería objeto del transporte. El valor asegurable de la carga es su precio de costo (precio de la factura) más el flete y los gastos, así como un porcentaje por el beneficio que se espera obtener”.

Existen diversas modalidades de seguro de transporte:

- Por el tipo de transporte
 - marítimo, terrestre, fluvial o lacustre, aéreo.
- Por el interés puesto en riesgo:
 - de los medios o vehículos
 - de los bienes/mercancías transportadas
 - de responsabilidades (ante terceros)
- Por la duración del contrato:
 - Temporal o a término, habitual en el seguro de medios o vehículos.

-
- Por viaje, principalmente para seguro de bienes/mercaderías:
 - Por la amplitud de la cobertura:
 - Más o menos amplia, según la póliza que se utilice

Cuando durante el transporte se haya producido un daño sobre la mercadería y ésta se encuentre asegurada, se debe proceder de la siguiente manera:

- a) Actuar con rapidez y diligencia para salvaguardar sus derechos.
- b) Reclamar por escrito a los transportistas, autoridades portuarias u otros depositarios.
- c) Dar aviso a la compañía aseguradora, telefónicamente y por escrito.
- d) Si se aprecia pérdida o daño en la mercadería, solicitar inmediatamente una verificación de las mismas por el transportista, depositario o sus representantes, dentro del plazo estipulado en la póliza contratada.
- e) La mercadería y su embalaje deberán mantenerse en el estado en que se recibieron hasta la llegada del inspector de averías, salvo peligro de que se aumenten las consecuencias del siniestro.

Se debe tener en consideración que la documentación que debe enviársele a la aseguradora, dentro de los plazos previstos en la póliza, para la liquidación de averías es la siguiente:

- Certificado de averías o informe pericial por el inspector designado por la compañía aseguradora; alternativamente, certificado de condición emitido por el transportista o las autoridades portuarias.
- Copia del reclamo escrito al transportista y la respuesta del mismo.
- Copia del remito entregado al transportista.
- Carta de porte original.
- Factura comercial del exportador con lista de contenido por bulto.
- Original o duplicado de la póliza del seguro debidamente endosada.

9. Seguro de caución

Al establecer las principales formas de operaciones aduaneras, los pagos de las obligaciones dan garantía de cobertura. Si bien los tipos de garantía que pueden brindarse son

varios, en la práctica se verifica un uso intenso del seguro de caución, que reúne los elementos de todos los seguros.

En el caso del seguro de caución, el beneficiario resulta ser la aduana, el asegurador y el tomador, el importador, exportador u otros sujetos auxiliares, como pueden ser los despachantes de aduana y los agentes del transporte aduanero.

Las garantías cubiertas por el seguro de caución, en general son las siguientes:

- Diferencias de derechos.
- Faltantes de documentación complementaria.
- Destinaciones de tránsito.
- Destinaciones temporarias.
- Depósitos aduaneros (habilitaciones)

Capítulo III

Comercio exterior en Argentina

A. Evolución del comercio exterior en Argentina ¹⁶

Desde el año 2000 el comercio exterior argentino mostró crecimiento en su actividad consiguiendo así una mayor participación en la economía mundial. Un logro importante fue alcanzar un superávit en la balanza de pago al incorporar el saldo de bienes y servicios evitando desequilibrios en el sector externo

En relación a los precios de los productos básicos que ha exportado la Argentina, si bien se mostraron mayores a los de años anteriores no alcanzaron en la última década a llegar al monto promedio mundial ni latinoamericano. En un contexto de suba generalizada, la evolución de los precios de los productos básicos durante estos 10 años no ha sido pareja, ya que por ejemplo el precio del petróleo y los metales crecieron por encima del promedio, mientras que para el caso de los productos agrícolas el crecimiento ha sido mucho más moderado. De acuerdo con el índice fijado por el FMI, en todo el período 1990-2010 el incremento promedio de los precios de los productos primarios básicos fue de 161%, debido en parte al precio de los alimentos que crecieron un 92% y el de las materias primas agrícolas un 32%.

Si hablamos de cantidades exportadas de manufacturas tanto agrícolas como industriales debemos decir que ésta fue mayor a la cantidad alcanzada a nivel Latinoamérica y mundo.

La evolución del comercio argentino se posicionó muy cerca de la tendencia mundial, tanto de bienes como de servicios. *“En la última década, Argentina representó 0,4% de las exportaciones mundiales de bienes y 0,3% de las de servicios”*.

¹⁶ CAMARA ARGENTINA DE COMERCIO, **Comercio exterior de servicios 2012**, disponible en http://www.cac.com.ar/documentos/12_Informe%20COMEX%20Servicios%202013.pdf [may/13].
REVISTA DEL COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACION, **Evolución del comercio exterior argentino en la última década: origen, destino y composición**, disponible en http://www.cei.gov.ar/userfiles/parte%203c_1.pdf [feb/12].

En lo que respecta al área de servicios en el año 1992, su comercialización sumó 8526 millones de dólares, representando el 24,6% del comercio exterior de ese año. Las exportaciones de servicios sumaron 2984 millones de dólares, un 19,4% de las exportaciones totales del año, mientras que las importaciones de servicios fueron de 5542 millones de dólares, un 28,7% de las importaciones totales del año. La comercialización de servicios se mostró creciente hasta el año 1998, luego sufrió una leve disminución hasta llegar al año 2002.

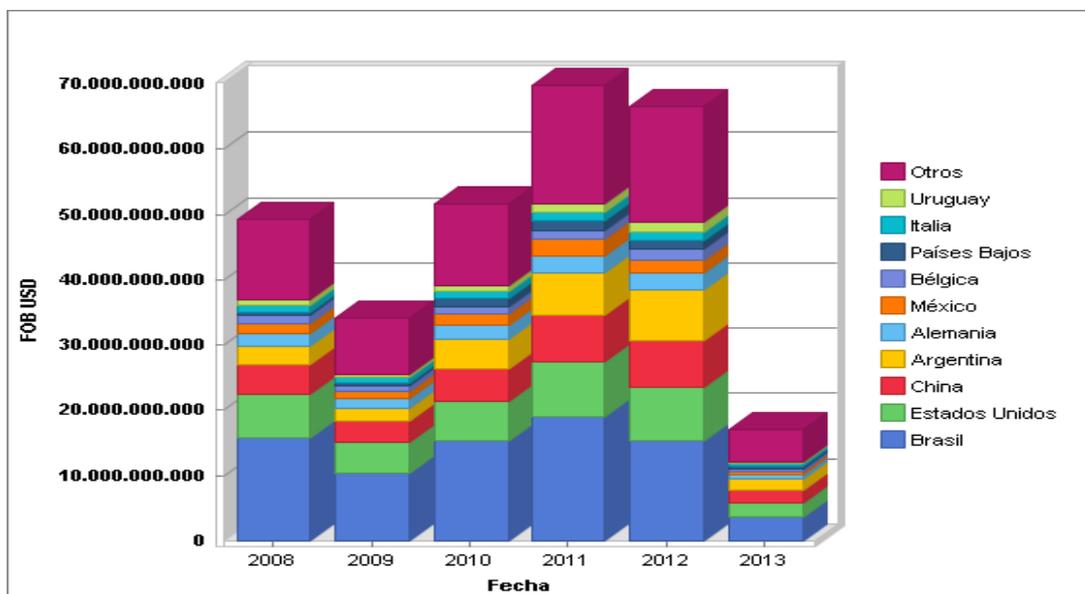
En el año 2002 Argentina atravesaba una muy dura crisis económica, por lo que en *“ese año solo se comerciaron servicios por 8451 millones de dólares. A partir de entonces se produjo una sostenida recuperación del intercambio, sólo interrumpida en el año 2009, en el contexto de la crisis económica global”*.

Si hacemos un análisis de la participación por regiones del mundo en el comercio exterior podemos concluir que Asia fue la región que más contribuyó al crecimiento comercial mundial entre los años 2000 y 2009, de la misma forma en que lo hizo en la década del 90. En orden descendente Asia fue seguida por América del Norte y Europa, mientras que América del Sur y Central, a pesar de haber crecido, participaron con un 5,6% equiparándose con el valor definido para el caso de África.

Por lo antes expuesto decimos que desde el punto de vista macroeconómico, tres aspectos marcan la evolución del comercio exterior argentino en el período 2001/2010: El primero vinculado con el papel de la balanza comercial de bienes y servicios en la cuenta corriente de la balanza de pagos. El segundo referido a los cambios en la participación de los flujos de comercio en el nivel de actividad de la economía argentina y el tercero a la evolución de los precios relativos de bienes para considerar los incentivos que tienen las empresas para participar en el mercado internacional y competir con la producción del resto del mundo

En este trabajo hemos centrado la atención específicamente en las importaciones argentinas por lo cual a continuación expondremos gráficamente su evolución entre los años 2008 y 2013 considerando un valor FOB USD anual.

Gráfico 1
Evolución de importaciones Argentinas
Todas las posiciones arancelarias - Anual FOB USD



Fuente :TRADE, Comercio Exterior en Argentina de NCE . Todas las posiciones, disponible en <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Argentina/Todos/AR/00> [feb/13].

Tabla 1
Tabla - Argentina - Importaciones – Evolución
Todas las posiciones arancelarias - Anual FOB USD

Países de procedencia	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina Importaciones						
Brasil	15.797.257.733	10.296.400.213	15.271.531.468	19.068.235.116	15.318.936.284	3.734.280.673
Estados Unidos	6.604.653.223	4.784.562.255	6.079.314.287	8.294.142.227	8.299.660.280	1.993.460.080
China	4.694.417.993	3.208.721.662	5.098.346.747	7.101.232.949	7.094.391.876	2.014.286.818
Argentina	2.790.198.912	2.023.545.159	4.468.132.076	6.642.990.273	7.783.370.817	1.790.720.370
Alemania	1.883.319.977	1.473.653.409	2.154.885.583	2.583.635.848	2.552.520.091	671.063.323
México	1.475.087.469	1.113.365.456	1.669.414.916	2.458.580.322	2.039.277.665	428.110.866
Bélgica	1.358.879.308	782.517.824	1.149.790.189	1.409.087.384	1.531.530.787	410.334.672
Países Bajos	487.912.088	594.079.240	1.277.694.742	1.480.720.133	1.476.368.159	411.895.385
Italia	1.028.459.855	680.926.654	1.028.923.954	1.314.287.642	1.146.837.376	338.424.889
Uruguay	734.628.556	517.218.057	954.033.192	1.300.469.539	1.494.528.811	406.575.717
Otros	12.309.185.937	8.638.256.916	12.491.465.849	18.037.742.113	17.759.475.325	4.908.257.967
Subtotal	49.164.001.051	34.113.246.845	51.643.533.003	69.691.123.544	66.496.897.472	17.107.410.760
Total	49.164.001.051	34.113.246.845	51.643.533.003	69.691.123.544	66.496.897.472	17.107.410.760

Fuente : **Ibíd.**

B. Montos de exportaciones e importaciones argentinas relevados al mes septiembre de 2013¹⁷

A continuación expondremos tablas comparativas expresadas en millones de dólares, de distintos rubros referidos exportaciones e importaciones, brindadas por el INDEC en el mes de septiembre de 2013 y su respectiva variación anual.

Tabla 2

Exportaciones septiembre 2013

Exportación	Septiembre		
	2012 ^a	2013 ^e	Variación %
	millones de dólares		
Total	6.794	6.995	3
Productos primarios	1.482	1.411	-5
Manufacturas de origen agropecuario	2.357	2.864	22
Manufacturas de origen industrial	2.377	2.317	-3
Combustibles y energía	576	403	-30

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS DE LA REPUBLICA ARGENTINA, **Sector externo...op. cit.**

Tabla 3

Importaciones por uso económico septiembre 2013

Importación	Septiembre		
	2012 [*]	2013 [*]	Variación %
Total	5.906	6.146	4
Bienes de capital	1.234	1.171	-5
Bienes intermedios	1.651	1.697	3
Combustibles y lubricantes	668	610	-9
Piezas y accesorios para bienes de capital	1.299	1.389	7
Bienes de consumo	621	646	4
Vehículos automotores de pasajeros	406	599	48
Resto	28	32	14

(*) En millones de dólares.

Fuente: **Ibíd.**

¹⁷INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS DE LA REPUBLICA ARGENTINA, **Sector externo-comercio exterior-exportaciones/importaciones**, disponible en <http://www.indec.mecon.ar/> [feb/12].

Capítulo IV

Los productos plásticos

A. Definición de plástico

Creemos oportuno decir que, el término plástico en general, se aplica a la *“materia sintética consistente, por lo general, en resina artificial que puede transformarse o moldearse en caliente o a presión”*.¹⁸

Hoy en día existe gran variedad de productos hechos a base de plástico desde botellas hasta canastos y cajones plásticos usados en operaciones de exportación.

B. Contexto internacional del plástico¹⁹

Los productos plásticos a lo largo del tiempo se han producido cada vez en mayor volumen por parte de las empresas dedicadas al sector, impulsadas por el consumo creciente de los ciudadanos del mundo. Es por ello que *“en el año 2006 el consumo total mundial fue de 250 millones de toneladas, de las cuales el 25% fue consumido solo en Europa, y en 2010 alcanzó cerca de 800 millones de toneladas, demanda principalmente de los países más desarrollados”*.

El lado positivo de la alta producción de plásticos generada en la actualidad es el de la incorporación de grandes avances que permiten sustituir materiales que resultan más costosos, mientras que el lado negativo de la cuestión es generación de contaminación que generan los productos plásticos en el ambiente. Es debido a este problema que, es necesario que se lleve a cabo un proceso de reciclado de este tipo de materiales, ya que solamente tomando datos de Europa

¹⁸ DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO LAROUSSE, **Plástico**, tomo I, Larousse (Barcelona, 1990).

¹⁹ **Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo**, disponible en http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias_pdfs/san_luis/UIA_manufact_plast_08.pdf [mar/13].

(país con alta conciencia ambiental) la cantidad de desperdicios provenientes del plástico superan en más de la mitad a la cantidad reciclada de los mismos.

C. La industria plástica en Argentina ²⁰

La industria plástica generalmente es demandada como insumo por otros sectores productivos formando parte de su cadena productiva.

En Argentina podemos encontrarnos con una cantidad aproximada de 2800 empresas dedicadas a las manufacturas plásticas, en su mayoría PyMEs que a su vez generan alrededor de 35 mil puestos de trabajo en la actualidad.

Respecto del consumo en promedio por habitante argentino, encontramos que en el plazo de 13 años (1997/2010) la cantidad aumentó aproximadamente un 40%, ubicando a la Argentina como el país con mayor consumo per cápita de plásticos en Latinoamérica. A nivel mundial, los primeros puestos en consumo per cápita están en manos de países como Bélgica, Taiwan, Alemania y Estados Unidos donde el consumo promedio es superior a los 100 kg por habitante.

Dentro del conjunto de los productos plásticos se encuentran aquellos que representan materias primas como lo son: P.V.C Y P.E.T, cuya producción está a cargo de grandes empresas y representan cerca de la mitad de la totalidad de la producción del sector. Otro subconjunto es el formado por los productos semielaborados tales como tubos, barras, varillas, hojas, etc. ; y por último existe otro grupo integrado por los productos terminados como lo son los envases, bolsas, papeles vinílicos, artículos de oficina, artículos escolares, artículos sanitarios, adornos, artículos para la construcción, artículos para higiene y tocador, entre otros.

En cuanto al nivel de actividad respecto del total producido de bienes en la Argentina, según datos ofrecidos por la Cámara Argentina de la Industria Plástica, se puede ver que en el año 2010 la participación de los productos plásticos en el Producto Bruto Interno (P.B.I) representaba un 1,70% del total, con lo cual ha registrado una suba de más del 100% respecto de la cifra correspondiente al año 2002.

La mayor parte de la producción de plásticos se destina al sector de envases y embalajes, seguido por el área de la construcción, la industria eléctrica y electrónica, la industria automotriz y el sector del Agro, y si la ubicamos geográficamente en el país vemos que la mayor cantidad se sitúa en la provincia de Buenos Aires.

²⁰ Sector plástico, disponible en <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Sector%20PI%C3%A1stico.pdf> [mar/13].

A raíz de lo antes expuesto, consideramos que un sector de nuestra economía que ha crecido en los últimos años y que, para que continúe haciéndolo requiere de inversión. Es así que en la actualidad esta inversión está siendo financiada por sobre todo con ahorro interno, a diferencia de lo que ocurría en los años 90 donde la financiación correspondía en gran medida al ahorro externo.

D. Importación de productos plásticos a la Argentina antes de la implementación de la DJAI (periodo bajo análisis 2006-2012) ²¹

Las importaciones argentinas del rubro plástico, a diferencia de las exportaciones, han demostrado un crecimiento muy alto en el periodo 2006/2010, lo que se vio reflejado en un incremento de alrededor de un 49% en las cantidades importadas.

Entre los productos más importados del sector plástico en 2010 podemos encontrar: al Polietileno densidad N.C.M.39012029, el producto con mayor participación en las compras al exterior durante ese año, el cual se adquirió aproximadamente en un 40% más que la cantidad correspondiente al año 2006. Seguido de éste, se encuentra el Polietileno densidad N.C.M.39011092 arrojando un crecimiento de 46%, las manufacturas de plástico con un incremento del 68%, el polietileno densidad NCM 39011010 en un 106% más y por último, el politereftalato de etileno NCM 39076000 marcando una suba de alrededor del 9%. La importación de estos cinco productos, representa alrededor el 30% de las importaciones argentinas de plástico y sus manufacturas.

Respecto de los países de origen, de los productos importados durante el año 2010 ya mencionados, podemos nombrar a Brasil como principal proveedor (abarcando el 36% del mercado, lo que significa un aumento del 28% respecto de cifras de 2006), Estados Unidos (20%), China (9%), Alemania (5%) y Corea (4%), sumando un 74% de compras argentinas de plástico al exterior.

Durante el año 2011, los datos recabados referentes al comercio exterior mostraron un aumento en la producción de productos plásticos, así como también un incremento en las importaciones de casi 12% y una caída de las ventas argentinas al exterior de un casi 2%.

²¹ **Ibíd.**

INFORME INDUSTRIAL, **Volvió a crecer la inversión en la industria plástica**, disponible en http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Volvioacrecerlainversionenlaindustriaplastica___525 [feb/13].

ARGENPLAS, **Ahorro energético y eficientización de la producción**, disponible en <http://www.argenplas.com.ar/es/prensa/82-comunicado-de-prensa-marzo-2012> [mar/12].

Por el lado de la inversión en bienes de capital durante 2011, se pudo determinar una crecida del 17% respecto del año anterior. Se pasó a invertir alrededor de U\$S 220 millones en equipamiento, significando un acumulado desde el año 2001 superior a los U\$S 1.400 millones. El origen de las maquinarias provino principalmente de países como China, Alemania e Italia.

En comparación a los datos ya expuestos, durante el año 2012, el monto de importaciones argentinas registró una notable caída como resultado del régimen de restricción a las importaciones impuesto por el gobierno nacional en el mes de febrero de ese año.

Capítulo V

Restricciones a las importaciones

A. Nuevas trabas a las importaciones argentinas ²²

A principios de 2012 el Gobierno nacional tomó como un objetivo firme limitar las importaciones: se puso en vigencia la Resolución AFIP 3252/12 creando la DJAI, una declaración jurada anticipada de importación, generando una nueva barrera al acceso de bienes provenientes desde el exterior. El objeto de esta medida fue establecer un régimen de información aplicable a todas las destinaciones de importación definitiva. De esta manera, toda información que se registre quedará a disposición de los Organismos que adhieran al mecanismo.

Como explica el Licenciado en relaciones internacionales Federico Trebucq (2012) aunque la resolución no hace especificaciones en cuanto a productos, la declaración jurada anticipada de importación se puede considerar como otra de las de las licencias no automáticas impuestas en el último tiempo por el Gobierno, es decir como un mecanismo que desalienta la importación mediante la imposición de procedimientos administrativos que exceden a los necesarios para que un producto ingrese al país.

Esta medida referida al comercio exterior es considerada una herramienta lícita, no prohíbe las importaciones pero si permite al Gobierno ejercer un control sobre las mismas.

Trebucq, en el artículo periodístico publicado por el diario La Voz, considera que pueden hacerse dos interpretaciones: una positiva, ya que *“este tipo de medidas están orientadas a fortalecer y ampliar el tejido productivo nacional mediante lo que se ha dado en llamar “sustitución de importaciones”, lo que generaría importantes beneficios en materia de creación de empleo y ampliación del mercado interno, dado el incentivo del sector privado local a producir bienes que anteriormente eran obtenidos en el mercado internacional”* y como interpretación

²² TREBUCQ, Federico, **Una marca registrada**, disponible en <http://www.lavoz.com.ar/opinion/marca-registrada1> [feb/13].

negativa, Trebucq piensa que la falta de insumos, termina generando desabastecimiento y por consecuencia final perjuicio para los consumidores.

El artículo periodístico también hace mención a que esta medida del gobierno puede relacionarse con la primera pérdida, durante el modelo productivo, de las reservas del Banco Central por US\$ 5500 millones dólares durante 2011. Frente a esto, el Gobierno nacional actuó poniendo trabas a las importaciones y estableciendo un cepo cambiario.

Al cerrarse al comercio, Argentina también pierde exportaciones, disminuye la actividad industrial, eleva precios, genera inflación y termina frena el crecimiento.

Entre los productos que han evidenciado problemas a la hora de ingresar al país se encuentran: maquinarias y repuestos, artículos electrónicos y sus accesorios; lentes para la confección de anteojos recetados; instrumental científico así como también insumos lácteos e insumos para la construcción.

B. Impacto de las restricciones en la economía argentina ²³

En el trabajo de investigación realizado en el año 2012 perteneciente a Gita Gopinath, profesora titular del departamento de economía de la universidad de Harvard, junto con Brent Neiman, citado en fuentes electrónicas por Juan Pablo Nicolini (2012) se argumenta “*que una mayor variedad de productos intermedios, muchos de ellos importados, mejora la eficiencia de las empresas domésticas. Los productos intermedios son aquellos que no se venden directamente a los consumidores, sino que las empresas utilizan en el proceso de producción*”. Al referirse a una mejora en la eficiencia quiere decir que una empresa puede tener una mayor producción con la misma cantidad de recursos, las empresas pueden producir más. Es por ésta razón, que si existe libertad para realizar operaciones comerciales entre los países, éstos podrán elegir de una manera más beneficiosa la variedad de bienes intermedios que necesitan para producir aumentando la eficiencia de su economía.

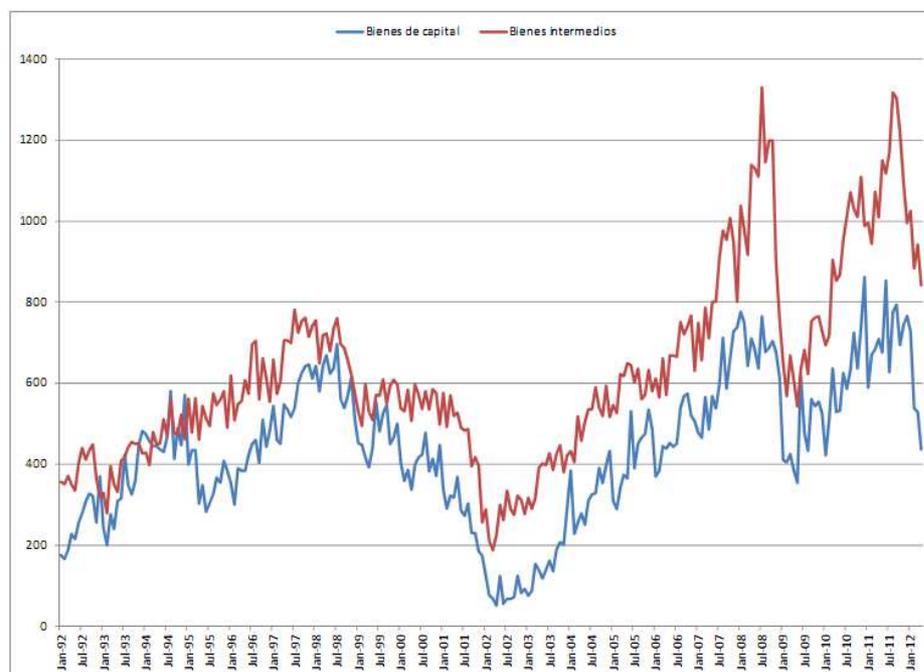
Ahora bien, si este mismo concepto se aplica a la Argentina de principios de 2002, la cual atravesaba una etapa de devaluación seguida por una inflación de menor magnitud, se puede analizar que la caída de las importaciones argentinas redujo su eficiencia y por lo tanto la capacidad productiva.

²³ FOCOECÓNOMICO.ORG, **Una reflexión sobre las restricciones a las importaciones**, disponible en <http://focoeconomico.org/2012/07/22/una-reflexion-sobre-las-restricciones-a-las-importaciones/> [feb/13].

En la misma fuente bibliográfica podemos encontrar un gráfico que permite ver como fue la evolución de las importaciones mensuales de bienes intermedios y de bienes de capital de la Argentina desde Enero de 1992 hasta Abril del 2012. Allí vemos que es clara la recuperación económica entre 1992 y 1998, la recesión en 1998 y continúa hasta el año 2000, seguida por la crisis económica iniciada en diciembre 2001, la recuperación lograda entre el 2003 y el 2009, y el efecto de la crisis financiera internacional que afectó a varios países entre ellos el nuestro. Luego de éste suceso, se ve un mejoramiento a comienzos del año 2010. Y por último, es notable a fines del año 2011 el efecto que causaron las restricciones a las importaciones impulsadas por el Gobierno nacional.

A continuación exponemos el gráfico mencionado anteriormente.

Gráfico 2
Evolución de las importaciones mensuales de bienes intermedios y de bienes de capital de la Argentina desde Enero de 1992 hasta Abril del 2012



Fuente: **Foco económico**, disponible en <http://focoeconomico.org/wp-content/uploads/2012/07/Figure1-Nicolini.png> [mar/13].

C. Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA) ²⁴

Según la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA), nunca desde la instauración de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importaciones (DJAI) las autoridades demoraron tanto para expedirse respecto de estos pedidos. Miguel Ponce, Gerente de dicha entidad alertó que las más afectadas por las trabas “*son básicamente las pequeñas y medianas empresas proveedoras de la industria nacional, muchas de las cuales están teniendo problemas por esta escasez de insumos*”(La Nación, 2013).

El gerente de la CIRA, en su entrevista con el diario La Nación sostuvo además que “*habrá en breve empresas exportadoras que no puedan cumplir con sus contratos en el exterior, con lo que estaremos agravando el problema que se pretende atacar, ya que estaremos afectando la generación de divisas por la vía comercial*”.

Los productos del exterior requeridos por las producciones de pequeñas y medianas empresas argentinas rondan el 80%, un porcentaje muy significativo, por lo cual la situación actual preocupa a los integrantes del sector industrial y comercial del país. Muchos de protagonistas del problema que atraviesa la Argentina muestran descontento ya que si bien los encargados de aprobar las declaraciones juradas reciben sus pedidos y reclamos, no les dan soluciones posibles. La medida del Gobierno por un lado favorece las ventas en el mercado interno, incorpora tecnología y mano de obra pero al mismo tiempo genera faltantes de materia prima importada con los cuales los industriales no pueden continuar con sus actividades.

D. Repercusión en las empresas argentinas ²⁵

El informe confeccionado por la Fundación Observatorio Pyme (2012), correspondiente a una encuesta realizada a 430 PyMEs industriales, citado por La Nación (2012), afirmó que la mitad de las PyMEs argentinas han sido afectadas directamente por el nuevo régimen que restringe el ingreso de productos y servicios al país obteniendo resultados negativos. Si bien el respuesta del impacto en el sector fue en su mayoría negativa, hay un mínimo porcentaje de empresas que reconocieron que la

²⁴ LANACIÓN.COM, **Advierten que las trabas a la importación afectan al sector fabril**, disponible en <http://www.lanacion.com.ar/1595218-advierten-que-las-trabas-a-la-importacion-afectan-al-sector-fabril> [feb/13]

²⁵ LANACIÓN.COM, **Las trabas para importar ya alcanzan al 57% de las pymes**, disponible en <http://www.lanacion.com.ar/1477595-las-trabas-para-importar-ya-afectan-al-57-de-las-pymes> [may/13].

medida del Gobierno permitió que sus productos se vendieran mejor sin tener que competir con mercadería extranjera.

Los datos brindados por el informe muestran que de un total de 430 pequeñas y medianas empresas argentinas, 245 se vieron afectadas por el nuevo sistema de control de importaciones, 166 se vieron perjudicadas por la dificultad para importar insumos para la producción, para 71 de ellas el régimen les impactó negativamente debido al costo que implica la presentación de las declaraciones juradas anticipadas con la información de los productos a importar que deben presentarse frente a organismos oficiales vinculadas al comercio exterior.

Si bien la encuesta muestra el porcentaje de empresas afectadas, la fundación aclaró que no puede determinarse el grado de intensidad de las problemáticas causadas ni el impacto en el funcionamiento de sus actividades.

A partir del tercer trimestre de 2011 los niveles de actividad de estas empresas nacionales se vieron paralizados en su gran mayoría, por lo que actualmente la solución más inmediata es la de anticipar el comportamiento del resto de las empresas. A pesar de esto, se vio incrementada en un 20% la facturación del sector industrial debido a los efectos de la inflación.

La nota periodística correspondiente a La Nación (2012), destaca otro problema que poseen las pymes industriales que es la falta de generación de nuevo empleo. El nivel de ocupación cayó un 2,3% respecto del año anterior y a su vez, el nivel de demanda también se vio disminuido durante el primer trimestre de 2012.

1. Impacto en industrias del plástico ²⁶

Nicolás Gandini(2013), periodista de El inversor online, en su artículo expone como ejemplo del impacto negativo de las restricciones a la importación la situación de algunas petroleras (como Petroplastic) cuya actividad se ha visto demorada por falta de insumos plásticos y equipos para continuar con sus labores, en contraposición a la inquietud del gobierno por la caída de la oferta de petróleo y gas.

El problema que Petroplastic y otras empresas nacionales atraviesan es el de la espera para que AFIP apruebe la respectiva Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI) y así poder sacar la carga que está varada en la aduana.

²⁶ ELINVERSORONLINE.COM, **Por las trabas de Moreno, está parada una fábrica de productos estratégicos para la industria petrolera**, disponible en <http://elinversoronline.com/2013/07/por-las-trabas-de-moreno-esta-parada-una-fabrica-argentina-de-productos-estrategicos-para-la-industria-petrolera/> [mar/13].

Miembros de Petroplastic, citados por Gandini, afirmaron: “*Presentamos toda la documentación pero AFIP no libera las DJAF*”, por lo cual debieron parar su planta ubicada en Neuquén. Además de esta petrolera, se han presentado muchos otros casos con dificultades similares como lo es caso de YPF o Petrobras.

Algunos integrantes del sector creen que los procesos de importación podrían mejorar con la aplicación del decreto 927 que dispone una disminución en la tasa de importación de bienes de capital pasando del 35% al 14% o incluso a una tasa del 0%.

2. Opinión de empresarios locales ²⁷

En términos generales los empresarios locales reconocen que el proceso de sustitución de importaciones ha permitido la incorporación de nuevas tecnologías y mano de obra a la industria argentina pero que a su vez, el nuevo régimen implica mayores costos y demoras para distintos sectores comerciales de la economía.

La nueva Resolución de AFIP referida a las importaciones, exige la generación de una DJAI en forma previa a la emisión de cualquier documento comercial necesario para la concreción de operaciones de compra en el exterior. Esta información es luego analizada por la autoridad pertinente quién su aprobación o no y la forma en que proseguirá la operación comercial. Debido a esto es que la tramitación ahora insume más tiempo, no permite anticipar y genera incertidumbre a los empresarios argentinos. Este nuevo régimen además está trabando la cadena productiva en varios de sus eslabones, ya que la producción nacional depende en gran parte de insumos importados.

La publicación online de Cronista.com (2012) referida a restricciones a las importaciones argentinas, cita al titular de una firma del interior del país que elabora productos cementicos quien cuenta que está teniendo dificultad para conseguir el 30% de los productos importados que utiliza en su fábrica y que además deben viajar a Buenos Aires para cumplir con nuevos requisitos de importación para ingresar desde Europa una válvula de inyección que completa un filtro que si se produce en nuestro país, implicando un costo extra en tiempo y dinero.

El artículo periodístico también hace referencia a la opinión de algunos empresarios del sector agroindustrial que consideran que la intención de proteger la producción nacional es buena, pero las medidas debieron ser aplicadas con mayor prudencia ya que tienen mucho impacto en dicho sector. Otros empresarios del sector también afirman que “*estas medidas sirven para*

²⁷ CRONISTA.COM, **Restricciones a las importaciones**, disponible en <http://www.cronista.com/pyme/Restricciones-a-las-importaciones-seales-de-alerta-20120329-0002.html> [mar/13].

estimular la industria local, pero se tendrían que haber trazado un año antes. Si los industriales hubiéramos tenido tiempo para prepararnos y hacer planes de inversión, la medida hubiera tenido un impacto más positivo. Con más orden y una mejor comunicación, hubiera resultado más positiva”.

3. Industria nacional versus industria extranjera ²⁸

En la publicación del diario online Puntual.com (2013), referida a las trabas a las importaciones impuestas en febrero de 2012, se plantea si es posible equiparar la calidad de productos fabricados en la Argentina a la que poseen los importados. En respuesta a ésta pregunta, se opina que la producción nacional no puede ubicarse al mismo nivel de los desarrollos industriales a nivel mundial ya sea por aspectos como infraestructura, mano de obra, materiales y calidad de fabricación.

La crítica al nuevo sistema de restricciones radica en la falta de consideración de consecuencias e impacto comercial en las empresas locales por parte del Gobierno argentino. *“Estamos en un período de transición en el que se demuestra que la industria nacional no estaba preparada para la demanda que hubo. Era lógico que esto sucediera. Ante la necesidad, el cliente analiza la posibilidad de adquirir otra marca e incluso muestra intenciones de comprarla pero en determinados casos no encuentra oferta. La fabricación de muchos de estos productos en la Argentina no se hacía y va a llevar un tiempo poder desarrollar la industria nacional en esos rubros”*, afirmó el gerente comercial de un local de venta de productos electrodomésticos.

Las trabas al ingreso de productos del exterior terminan teniendo un impacto directo en los precios locales, ya que aquellas empresas importadoras que logran cumplir con los requisitos para lograr su objetivo, incurren en mayores costos que terminan sumando a los precios finales de los productos perjudicando a los consumidores.

Finalmente, como punto a favor de la industria nacional, se nombra la elección que hacen los clientes a la hora de seleccionar productos entre importados y nacionales, éstos prefieren los

²⁸ PUNTAL.COM.AR, **Por la falta de importaciones, las ventas cayeron hasta un 20%**, disponible en <http://www.puntal.com.ar/v2/article.php?id=87519> [feb/13].

segundos porque en caso de necesitar repuestos, saben que seguramente podrán conseguirlos sin problemas en el país.

Capítulo VI

Normativa vigente aplicada a importaciones

A. Resolución general AFIP n° 3255/2012 ²⁹

Es preciso que PYMES y demás interesados en la temática se informen acerca del contenido de la normativa referente a este sistema de declaraciones juradas anticipadas para el caso de importaciones. Es por esta razón que a continuación señalaremos algunos puntos importantes vinculados a la legislación que regula éste nuevo documento exigido por AFIP.

La Resolución General AFIP n° 3255/2012 publicada a principios de 2012 referida a Importaciones expresa: *“Que la implementación de una Ventanilla Única Electrónica permite generar un proceso de integración de la gestión de los organismos gubernamentales que participan de las operaciones de comercio exterior.*

Que a tales efectos deviene condición esencial la creación de un documento electrónico único y de uso común, conteniendo información anticipada y armonizada de dichas operaciones.

Que lo expuesto precedentemente resulta básico para lograr un régimen comercial más seguro y propender a un nuevo enfoque de trabajo y asociación entre las aduanas, los organismos gubernamentales intervinientes y las empresas, orientado a la facilitación del comercio internacional”.

Y agrega: *“Que en lo atinente al ámbito del MERCOSUR, la Decisión N° 50/04, receptada por nuestro país por la Resolución General N° 2090, prevé... que toda mercadería introducida al territorio aduanero del MERCOSUR, deberá ser presentada a la autoridad aduanera por medio de la declaración de llegada inmediatamente a su arribo. No obstante, la presentación de la declaración de llegada o las informaciones que constituyan dicha declaración podrán ser exigidas*

²⁹ ARGENTINA, ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS, **Resolución general AFIP n° 3255/2012**, disponible en http://biblioteca.afip.gov.ar/gateway.dll/Normas/ResolucionesGenerales/reag01003255_2012_01_20.xml [feb/13].

con carácter previo a la introducción de la mercadería al territorio aduanero del MERCOSUR”. Asimismo, estipula que: “...resulta necesario avanzar en el establecimiento de las pautas de gestión y particularidades de detalle para la tramitación de la “declaración jurada anticipada de importación (DJAI)” aprobada por la Resolución General N° 3252, así como su actualización”.

En caso de tratarse de organismos gubernamentales que adhieran al régimen de declaraciones juradas anticipadas de importación, la Resolución enuncia que: *“deberán efectuar las observaciones electrónicas que correspondan, en orden a su competencia, dentro de las SETENTA Y DOS (72) horas de la oficialización de dicha declaración. El mencionado plazo podrá ampliarse hasta un máximo de DIEZ (10) días corridos en aquellos casos en que la competencia específica del organismo adherente así lo amerite. Trascurrido el plazo que se fije sin haberse efectuado observación alguna continuará la tramitación para la operación de importación. En caso de observaciones, se deberá tomar conocimiento de la misma en el organismo respectivo”*

B. Sujetos y actividades alcanzadas por el régimen ³⁰

Los importadores inscriptos en los “Registros Especiales Aduaneros” se encuentran alcanzados por el régimen de información, con relación a las destinaciones definitivas de importación para consumo.

Los importadores, en forma previa a la emisión de la Nota de Pedido, Orden de Compra o documento similar utilizado para realizar sus operaciones de compras en el exterior, deberán brindar la información pertinente mediante una declaración jurada respecto de las destinaciones definitivas de importación para consumo.

1. Subregímenes alcanzados

Se exponen a continuación las actividades sometidas al régimen de declaraciones juradas anticipadas de importación.

³⁰ ARGENTINA, ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS, **Declaración Jurada Anticipada de Importación**, disponible en <http://www.afip.gob.ar/djai/> [mar/13].

Subregimen	Descripción
IC01	IMPORTACION A CONSUMO SIN DOC. DE TRANSPORTE
IC02	IMPORT. A CONSUMO MERCADERIA REGIMEN DE SOLICITUD PREVIA
IC03	IMPORT. CONSUMO DE MERC. VIA TERREST. EN ENVIOS FRACC.
IC04	IMPORTACION A CONSUMO CON DOCUMENTO DE TRANSPORTE
IC05	IMPORTACION A CONSUMO C/DOC. DE TRANSPORTE D.A.P.
IC06	IMPORTACION A CONSUMO SOBRE DEPOSITO DE ALMACENAMIENTO
IC07	IMPORTACION A CONSUMO REGIMEN AUTOMOTRIZ C/DOC DAP
IC65	IMPORTACION CONSUMO DE GRANCL D.A.P. CON MANI REGISTR
IC75	IMPORTACION A CONSUMO C/DOC TRANSP.DAP FORM7366 MANI-RG
IG01	IMPORTACION A CONSUMO P/GRAN.OPERADORES S/DOC.TRANSP.
IG03	IMPORT. CONSUMO P/GRAN OPER.VIA TERRESTRE ENVIOS FRACC.
IG04	IMPORTACION A CONSUMO P/GRAN.OPER.CON DOC. TRANSPORTE
IG05	IMPORTACION A CONSUMO P/GRAN.OPER.C/DOC.DE TRANSP.DAP
IG06	IMP.A CONSUMO P/GRAN.OPER.SOBRE DEP. DE ALMACENAMIENTO
IG07	IMPORTACION A CONSUMO P/GRAN.OPER.CON AUT. PROVISORIA
ZFC1	EGRESO ZF PARA CONSUMO EN EL TERRITORIO
DIR1	DECLARACION DE IMP SUSP EN EL RAF EN PLANTA S/DOC TRANSP
DIR3	DECLAR.IMP. SUSP.RAF EN PLANTA S/DOC TRANSP VIA TERRESTR
DIR4	DECLARACION DE IMP SUSP AL RAF EN PLANTA C/DOC DE TRANS
DIR5	DECLARACION DE IMP SUSP EN RAF AL ARRIBO C/DOC DE TRANS
DIR6	DECLARACION DE IMP SUSP RAF S/DEP.ALMACENAMIENTO
IC81	IMPORTACION A CONSUMO DE IMPORTACION TEMP.C/TRANSFORMAC.
IC83	IMPORTACION A CONSUMO DE IMP.TEMPORARIA S/TRANSFORMAR
IG81	IMPO A CONSUMO P/GRAND.OPERAD.DE IMPO TEMP.C/TRANSFOR.
IG83	IMPO A CONS.P/GRAND.Opera. DE IMP TEMPOR. S/TRANSFORM.
ZFI3	INGR.ZF BIENES DE CAPITAL PARA RADIC.DEFINITIVA DEL EXT
ZF15	ING.ZF MERC.ALMACENAM.Y/O COMERC. Y/O REPARAC. DEL EXT.
ZFI8	ING.ZF INSUMOS PARA PROCESOS PRODUCTIVOS DEL EXTERIOR

Fuente: ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS, *Declaración Jurada... op. cit.*

Mientras que las excepciones son las siguientes:

- Régimen de reimportación.
- Régimen de importación o Exportación para compensar envíos de mercaderías con deficiencias.
- Régimen de donaciones.
- Régimen de muestras.
- Régimen de franquicias diplomáticas.
- Importación de mercaderías con franquicias de derechos y tributos.
- Régimen de courier.
- Régimen de envíos postales.

- Envíos escalonados aprobados con anterioridad al 1 de febrero de 2012.
- Planta llave en mano aprobadas con anterioridad al 1 de febrero de 2012.

2. Otros aspectos a tener en cuenta vinculados a la DJAI.

A continuación se detallan los pasos para la obtención del Usuario y asignación de servicios al mismo:

- La identificación de cada organismo interviniente en las autorizaciones de la DJAI, se efectuará mediante su Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT).
- Todos los usuarios que operen dichos servicios deberán contar con Clave Fiscal con el Nivel de Seguridad 3, como mínimo.
- Todos los organismos intervinientes deberán estar inscriptos en los Registros Especiales Aduaneros previstos por la Resolución General N° 2570.
- Cada organismo deberá nombrar un Administrador de Relaciones, quien tendrá a su cargo la designación y baja, en su caso, de usuarios para que, actuando en nombre de aquél, utilicen los servicios de esta Administración Federal con Clave Fiscal

Con respecto a los ítems a completar para solicitar la DJAI, éstos se encuentran a disposición de Organismos como la Secretaria de Comercio o AFIP, donde debe tenerse presente a la hora de solicitar dicha DJAI la naturaleza de la mercadería a ingresar, materia prima utilizada para elaborar dicho producto, entre otros, en donde la AFIP deberá dar una respuesta en un lapso no mayor al establecido en el respectivo instrumento de adhesión.

En términos generales para confeccionar la DJAI es necesario tener en consideración siguientes datos:

- Clave única de identificación tributaria (CUIT) del importador y del declarante, en caso de corresponder.
- Valor FOB y divisa correspondiente.
- Posición arancelaria SIM/código AFIP.
- Tipo y cantidad de unidades de comercialización.
- Estado de la mercadería.
- País de origen.
- País de procedencia.

La AFIP comunicará a los importadores las novedades producidas y, en su caso, las observaciones formuladas así como el organismo ante el cual deberán regularizar su situación para poder lograr la aprobación de la DJAI.

El registro de la DJAI se hace a través del Sistema María. Al momento de oficializar dicha Declaración Jurada, el mencionado sistema exigirá el número de DJAI, realizará controles y verificará que la misma se encuentre validada. El número de la (DJAI) deberá ser informado y registrado en el sistema de control de operaciones cambiarias, en los casos en que la declaración sea requisito para el registro de la destinación definitiva de importación para consumo.

3. Servicios operativos a utilizar en el caso de las declaraciones juradas anticipadas

Los servicios disponibles en la página web de AFIP que les serán de utilidad a los importadores son los listados a continuación:

- El servicio de “Ventanilla Única Electrónica”.
- El servicio de Consulta de DJAI.
- El servicio de Autorización de DJAI.

Conclusión

La implementación de las DJAI en Argentina, ha representado un impedimento desde el año 2012 para las empresas nacionales a la hora de emprender la adquisición de productos plásticos. Al mismo tiempo, ha generado controversia, ya que gran parte de las citadas restricciones a las importaciones carecen de fundamento legal, a su vez no permiten cumplir acuerdos entre el país y organismos tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial y el Mercosur, crean riesgos de represalias comerciales y comprometen aún más el prestigio del país en el mundo.

La Cámara de Importadores de la República Argentina, estableció que más de la mitad de las compras de productos realizadas en el exterior está vinculada a la actividad productiva local y que, de sostenerse las restricciones, habrá cada vez más empresas exportadoras que no podrán cumplir con sus contratos en el exterior, complicando aún más la situación. Considera también, que estos nuevos controles son excesivos y que por lo tanto tendrán un impacto negativo sobre la industria.

En base a la realización de consultas a empresarios locales del plástico, concluimos que la gestión de las declaraciones juradas con información sobre los productos a importar les genera costos adicionales y no les permite hacer previsiones, ya que les es difícil saber cuándo se les aprobará la DJAI presentada. Por otro lado, este sector de la economía considera que la industria nacional está muy por debajo de otros países en aspectos como la mano de obra, la infraestructura, los materiales y la calidad por lo que no puede compararse con los desarrollos industriales a nivel mundial. Argentina no tiene capacidad para producir más por lo tanto no aumenta su fabricación, el PBI disminuye cada vez más y al mismo tiempo se genera inflación con el cierre de la economía.

Si bien la industria plástica valora las medidas tomadas por el Gobierno destinadas a defender la producción nacional, considera que este proceso de sustitución de importaciones debe darse de forma gradual y ordenada para que el mismo no termine afectando a muchos sectores que utilizan insumos en su cadena productiva que actualmente no se fabrican en el país. Por lo cual antes de tomar la decisión de implementar la DJAI, el Gobierno debería haber considerado todas las variables que se verían afectadas y haber hecho un análisis de la capacidad de respuesta de la industria nacional y del impacto comercial y así evitar el descontento del sector productivo local.

Bibliografía

- ADUANA ARGENTINA, **Formas de pago internacional**, disponible en <http://www.aduanaargentina.com/fp.php>.
- AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS, **Antecedentes del proceso del alca**, disponible en http://www.ftaa-alca.org/View_s.asp.
- ARGENPLAS, **Ahorro energético y eficientización de la producción**, disponible en <http://www.argenplas.com.ar/es/prensa/82-comunicado-de-prensa-marzo-2012>.
- ARGENTINA, ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS, **Declaración Jurada Anticipada de Importación**, disponible en <http://www.afip.gob.ar/djai/>.
- ARGENTINA, ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS, **Resolución general AFIP n° 3255/2012**, disponible en http://biblioteca.afip.gob.ar/gateway.dll/Normas/ResolucionesGenerales/reag01003255_2012_01_20.xml.
- ARGENTINA, **Código Aduanero**, 6° ed., A-Z Editora (Buenos Aires, 1993).
- CAMARA ARGENTINA DE COMERCIO, **Comercio exterior de servicios 2012**, disponible en http://www.cac.com.ar/documentos/12_Informe%20COMEX%20Servicios%202013.pdf.
- CANTOS, Manuel, **Introducción al comercio internacional**, Ediuoc (Barcelona, 1998).
- COMELLAS, Eduardo, *Apuntes de clases de Operatoria de Comercio Exterior*, UNCUYO-FCE (Mendoza, 2013).
- CRONISTA.COM, **Restricciones a las importaciones**, disponible en <http://www.cronista.com/pyme/Restricciones-a-las-importaciones-seales-de-alerta-20120329-0002.html> [mar/13].
- Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo**, disponible en http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias_pdfs/san_luis/UIA_manufact_plast_08.pdf [mar/13].
- DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO LAROUSSE, **Comercio**, tomo I, Larousse (Barcelona, 1990).
- DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO LAROUSSE, **Plástico**, tomo I, Larousse (Barcelona, 1990).
- ELEXPORTADOR.ES, **Los incoterms se renuevan**, disponible en http://www.el-exportador.es/icex/cda/controller/PageExportador/0,8723,6735394_6735487_6742676_4525257_4525113,00.html.

- ELINVERSORONLINE.COM, **Por las trabas de Moreno, está parada una fábrica de productos estratégicos para la industria petrolera**, disponible en <http://elinversoronline.com/2013/07/por-las-trabas-de-moreno-esta-parada-una-fabrica-argentina-de-productos-estrategicos-para-la-industria-petrolera/> [mar/13].
- FOCOECONÓMICO.ORG, **Una reflexión sobre las restricciones a las importaciones**, disponible en <http://focoeconomico.org/2012/07/22/una-reflexion-sobre-las-restricciones-a-las-importaciones/>.
- FUNDACION PRO MENDOZA, **Manual del exportador**, disponible en http://www.promendoza.com/downloads/capacitacion/manual_nuevo_exportador.pdf.
- INFORME INDUSTRIAL, **Volvió a crecer la inversión en la industria plástica**, disponible en http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Volvioacrecerlainversionenlaindustriaplastica__525.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS DE LA REPUBLICA ARGENTINA, **Sector externo- comercio exterior-exportaciones/importaciones**, disponible en <http://www.indec.mecon.ar/>.
- INVERSION&FINANZAS.COM, **Mercosur, el cuarto bloque económico del mundo, cumple 20 años**, disponible http://www.finanzas.com/noticias/economia/2011-03-23/451719_mercosur-cuarto-bloque-economico-mundo.html.
- LANACIÓN.COM, **Advierten que las trabas a la importación afectan al sector textil**, disponible en <http://www.lanacion.com.ar/1595218-advierten-que-las-trabas-a-la-importacion-afectan-al-sector-textil>.
- LANACIÓN.COM, **Las trabas para importar ya alcanzan al 57% de las pymes**, disponible en <http://www.lanacion.com.ar/1477595-las-trabas-para-importar-ya-afectan-al-57-de-las-pymes>.
- PAGINA 12, **Hace 8 años se enterraba el alca**, disponible en <http://www.pagina12.com.ar/diario/elmundo/4-232963-2013-11-06.htm>.
- PUNTAL.COM.AR, **Por la falta de importaciones, las ventas cayeron hasta un 20%**, disponible en <http://www.puntal.com.ar/v2/article.php?id=87519> [feb/13].
- RAMÍREZ LÓPEZ, José Alejandro, **Organismos económicos internacionales**, UDLAP (Puebla, 2012).
- REVISTA DEL COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACION, **Evolución del comercio exterior argentino en la última década: origen, destino y composición**, disponible en http://www.cei.gov.ar/userfiles/parte%203c_1.pdf.
- Sector plástico**, disponible en <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Sectorplastico.pdf> [mar/13].
- TRADE, **Comercio Exterior en Argentina de NCE . Todas las posiciones**, disponible en <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Argentina/Todos/AR/00>.
- TREBUCQ, Federico, **Una marca registrada**, disponible en <http://www.lavoz.com.ar/opinion/marca-registrada1>.

Declaración Jurada Resolución 212/99 – CD

“Los autores de este trabajo declaran que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no hayan dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta derechos de terceros”.

Mendoza, octubre de 2013

Vanesa Blanco

Reg. n° 25.633



Mariana Fayad

Reg. n° 24.306



Germán Ricardo Gil

Reg. n° 24.339

