

CUADERNOS

POLITICA EXTERIOR ARGENTINA

SECUENCIA OPERATIVA DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN EN ARGENTINA

Por Mariela C. Visentin

Serie Docencia N° 78
Rosario, diciembre 2004.

CERIR



ARGENTINA

“CUADERNOS DE POLITICA EXTERIOR ARGENTINA”

ISSN 0326-7806 (edición impresa)

ISSN 1852-7213 (edición en línea)

DIRECTOR: Dr. Alfredo Bruno BOLOGNA
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

CONSEJO DE REDACCION: Master Anabella Busso (CONICET)
Dra. Miryam Colacrai (CONICET)
Dra. Gladys Lechini de Álvarez (CONICET)
Lic. Gustavo Marini (U.N.R.)

CONSEJO ASESOR: Prof. Celestino del Arenal (España)
Prof. Juan Gabriel Tokatlian (Argentina)
Prof. Jack Child (Estados Unidos de América)
Prof. Eduardo Ferrero Costa (Perú)
Prof. Helio Jaguaribe (Brasil)
Prof. Carlos Juan Moneta (Argentina)
Prof. Luciano Tomassini (Chile)

Dirección Nacional de Derecho de Autor: Exp. N° 309922/04
Esta publicación cuenta con el sistema de referato de acuerdo a normas internacionales.
Indexada: Latindex Catálogo. Nivel I de excelencia
Publicación trimestral propiedad de Alfredo Bruno Bologna. (abologna@unr.edu.ar)
Canje: biblioteca-cerir@unr.edu.ar
Página web: www.cerir.com.ar

Colaboración en traducciones: Laura Marsol
Edición: Lidia Gatti

Los artículos son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión de los Cuadernos.
El texto completo de los Cuadernos de Política Exterior Argentina, a partir del número 76, puede ser consultado en http://www.cerir.com.ar/serie_docentes.php

ADDRESS OF CHANGE - CORRESPONDENCIA Y CANJE:
CENTRO DE ESTUDIOS EN RELACIONES INTERNACIONALES DE ROSARIO
C.E.R.I.R.
San Juan 4290
2000 ROSARIO
REPUBLICA ARGENTINA

TEL/FAX.: 54-341-4201231

CENTRO DE ESTUDIOS EN RELACIONES INTERNACIONALES DE ROSARIO
C.E.R.I.R

Iniciado en 1985 como grupo de trabajo e investigación en el ámbito docente de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario, el **CERIR** concreta su labor en un proyecto conjunto presentado al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), que fue creciendo desde entonces, con la incorporación de investigadores y becarios. Los trabajos elaborados se conocen a través de la publicación periódica “Cuadernos de Política Exterior Argentina”, los cuales también se encuentran abiertos a la participación de docentes e investigadores ajenos al **CERIR** que deseen presentar temas referidos a los proyectos de investigación sobre temas de Política Exterior y Relaciones Internacionales.

En 1992 el **CERIR** diseña un Programa de Investigación cuyo objetivo es el seguimiento de la Política Exterior Argentina, concretándose en 1994 con la publicación conjunta de la obra “La Política Exterior del Gobierno de Menem. Seguimiento y Reflexiones al promediar su mandato”. De la misma manera se logró publicar en 1998 el segundo tomo sobre “La Política Exterior Argentina 1994/1997” y en el año 2001 se publicó el tercer tomo “La Política Exterior Argentina 1998/2001. El cambio de gobierno ¿Impacto o irrelevancia?”.

Desde su origen, el grupo de investigación desarrolló actividades de transferencia de resultados de sus programas y proyectos al medio. En 1996 creó la Maestría en Integración y Cooperación Internacional de la Universidad Nacional de Rosario en el ámbito del Centro de Estudios Interdisciplinarios con la presencia de graduados de nuestro país, becarios del MERCOSUR, países asociados al mismo y otros países de América Latina y Europa. Programa Mutis y ALFA. La Maestría ha sido categorizada por la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria (CONEAU) como B (Muy Buena).

Todo este esfuerzo fue posible gracias a la colaboración de Instituciones, funcionarios, académicos y medios de comunicación que permitieron el avance del proyecto inicial.

Dr. Alfredo Bruno Bologna
Director del CERIR

Secuencia operativa de exportación e importación en Argentina

Mariela C. Visentin*

Resumen

El presente ensayo tiene como objetivo describir las secuencias de exportación e importación en nuestro país y los principales requerimientos para ser llevadas a cabo por un particular.

En principio, se intenta aportar, en pocas palabras, el escenario económico en el cual se inserta la necesidad de desarrollar el comercio exterior como motor de su recuperación.

Luego son descriptos los pasos a seguir para exportar e importar, desde la solicitud de cotizaciones hasta la recepción del pedido (en el caso de la importación) y desde la evaluación real de la capacidad productiva de la empresa hasta las actividades de post venta (en el caso de la exportación). Vale decir que la sucesión cronológica de tales etapas no es estricta, y que la correlatividad o simultaneidad entre ellas dependerá, en la práctica, de cada caso particular.

Por último, aportamos algunos comentarios finales resaltando la necesidad de efectuar análisis de costos y de los mercados objetivos, evitando presencias ocasionales en mercados internacionales, como herramientas que pueden ayudar a las empresas argentinas a reforzar las posibilidades de acceso y, fundamentalmente, conservar y fortalecer su presencia en ellos.

Palabras Claves: Argentina – Exportación – Importación – Secuencia - Etapas

Abstract

The purpose of this paper is the description of the sequences of the import and export processes and the necessary requirements to carry them out.

We introduce the subject with a summary of the national scene, based on the idea of the development of the foreign trade as an engine for the recovery of our economy.

Then, we detail the steps followed in an import and export operation, since the offer requests until the delivery (regarding imports) and since the actual analysis of the own production capacity until the after sales service (regarding exports). There are not strict rules in their chronology. These steps might occur correlative or simultaneously, which will depend on each particular case.

Finally, some comments are offered, calling the attention in the need of foresee costs analysis and destination markets studies, as well as avoid occasional foreign businesses. These ideas could be helpful tools adopted by local companies interested in enlarge their possibilities of abiding Foreign markets and even strengthen their presence in them.

Key Words: Argentina – Export – Import – Sequence - Steps

* Licenciada en Relaciones Internacionales. Docente Adscripta de la Cátedra de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario

ÍNDICE

Prólogo	3
Introducción	4
Secuencia de Exportación	5
Secuencia de Importación	12
Liquidación modelo de gastos correspondientes a una importación	19
Conclusión	21
Referencias bibliográficas	22

PRÓLOGO DE LA CÁTEDRA

El presente trabajo tiene como objetivo describir la secuencia de una exportación – importación en base a la experiencia de la autora del trabajo en la actividad privada y como miembro de ésta Cátedra.

Se trata de poner a su disposición de los alumnos, una serie de herramientas a fin de comprender las etapas de un proceso de exportación – importación como así también obtener información sobre los principales requerimientos y etapas de este proceso.

Se ha procurado que las explicaciones que se dan en cada caso sean lo más sencillas posibles a fin de lograr la máxima comprensión de los principales peldaños por los que transita el comercio internacional en su faz operativa.

Esta publicación forma parte de las distintas acciones que lleva adelante la Cátedra de Comercio Exterior, con el objetivo de asistir a la comunidad académica y en particular brindar aportes a los empresarios en sus esfuerzos por comercializar con eficacia sus productos en el mercado internacional, con miras a acceder, ampliar y diversificar sus exportaciones.

Prof. Graciela Bonomelli
Cátedra de Comercio Exterior
Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales
Universidad Nacional de Rosario

INTRODUCCIÓN

En las dos últimas décadas, y como consecuencia de la progresiva globalización de las economías y de los mercados, se viene prestando cada vez mayor atención a los aspectos relacionados con el proceso de internacionalización de la empresa.

Pero el contexto en que ellas deben desenvolverse en nuestro país ha cambiado mucho más abruptamente desde fines del 2001 que en cualquier otro momento de nuestra historia.

Es ese momento se dio una corrida bancaria con origen en el retiro de depósitos fundamentalmente en dólares, la cual a su vez abrió paso a la asistencia oficial a algunos bancos y, subsiguientemente, al congelamiento de los depósitos, la renuncia del entonces Ministerio de Economía y, luego, del Presidente de la Nación. Numerosas marchas y contramarchas de leyes y regulaciones hacían aún más confusa la situación, agravada por una devaluación, una pesificación asimétricas de activos y pasivos financieros y una profunda crisis social, con índices récord de desempleo y marginalidad. En resumen, el primer trimestre del 2002 presenció una economía nacional detenida casi por completo.

Habiendo cambiado drásticamente el ambiente en el cual debían actuar las empresas, las miradas se orientaron hacia el sector externo, que manifestaba un crecimiento en el saldo de la balanza comercial. Éste, sin embargo, era meramente ocasional y estaba lejos de deberse a causas optimistas: la importante caída de las importaciones sólo reflejaba la contracción en los niveles de actividad económica; por su parte, las exportaciones manifestaron un comportamiento pobre, fruto del escaso financiamiento.

En este escenario hay ciertas cuestiones que deben discutirse con prioridad, como la crisis bancaria, el nuevo sistema cambiario o la renegociación de la deuda externa. Aún en este escenario, es factible pensar en el trazado de un programa de recuperación paulatina y el delineado de un proceso de sustitución programada de importaciones y así divisar un incremento de la actividad exportadora como el motor de la recuperación.

Para la empresa pequeña o mediana, el proceso de exportación suele ser prolongado. Llevarlo a la práctica requerirá ante todo establecer una estrategia y determinar claramente los pasos a seguir. Apuntar a la casualidad o a eventuales stock acumulados para concretar operaciones de comercio exterior significaría un desperdicio incalculable de esfuerzo y oportunidades.

Para que una exportación resulte exitosa y sostenida en el tiempo, es necesario aceptar que la misma se rodea de un complejo entorno. Ciertos elementos de este contexto pueden pasar a integrar el contenido de un producto. Se trata de las llamadas variables no controlables: tendencias del mercado, preferencias de la demanda, exigencias normativas en calidad del producto, actividades de la competencia, factores climáticos, situación política, etc.

La mezcla comercial se complementa con los otros factores conocidos como controlables por ser determinados desde las empresas: precio, calidad del producto, presentación y envases, promoción y publicidad, canales de distribución, fuerza de ventas, etc.

Conocer todos estos detalles de la mezcla no asegura vender en el mercado externo, pero sí posibilita achicar el margen de equivocaciones.

SECUENCIA DE EXPORTACIÓN

En una exportación modelo pueden observarse con claridad ciertos momentos cuya sucesión cronológica no es estricta. Algunos de los pasos a seguir para una exportación requieren que otro paso haya finalizado previamente, pero muchos otros admiten darse simultáneamente. Como es lógico, el trabajo en operaciones de este tipo agiliza la distinción de estos momentos y poco a poco su puesta en práctica se hace mecánicamente. A grandes rasgos, estamos hablando de las siguientes etapas: a) Evaluación de la capacidad propia de producción; b) Identificación y análisis del mercado objetivo; c) Inscripción de la empresa en el Registro de Exportadores / Importadores; d) Determinación de la posición arancelaria del producto; e) Elección del canal de exportación; f) Determinación del precio real de exportación; g) Selección y contacto inicial con los potenciales importadores; h) Oferta; i) Cierre de la venta; j) Contratación del transporte y el seguro del flete; k) Emisión de los documentos; m) Llegada de la mercadería a destino; n) Actividades posteriores a la venta.

A) Evaluación de la capacidad propia de producción, administración y organización así como de los recursos financieros disponibles. El resultado de este estudio será el diagnóstico de competitividad tanto de la empresa como del producto, sus debilidades y fortalezas.

B) Identificación y análisis del mercado objetivo, para contar con información cuantificable sobre la demanda presente en él, sus hábitos de consumo, su grado de satisfacción con la producción local o productos importados, y en este caso conocer su origen. También surgirá la situación impositiva de nuestro producto al ser importado, si gozará de alguna preferencia ó si alguna restricción arancelaria o no arancelaria caerá sobre él, las diferencias cambiarias, y hasta las exigencias en materia de embalaje, normas técnicas y sanitarias, pudiendo requerirse de una modificación del producto que implique costos asociados y que modifiquen de alguna manera el precio final. Los costos de transporte tanto interiores como exteriores serán resultado de profundizar aquí en la cuestión geográfica.

C) Inscripción de la empresa en el Registro de Exportadores / Importadores que posee la Dirección General de Aduanas, siendo este paso sólo necesario para iniciar actividades de comercio exterior, quedando ya establecido para las operaciones subsiguientes. Además, se trata de un trámite sin cargo y relativamente sencillo.¹

¹ El interesado deberá inscribirse en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores de la Dir. Gral. de Aduana. El trámite es gratuito. Requisitos y documentación básica a presentar:

- Nota solicitando la inscripción dirigida al Administrador de la Aduana;
- Formulario de Inscripción que puede adquirirse a un despachante de aduanas o en ciertas librerías de Buenos Aires, de valor sumamente accesible;
- Copias de DNI y Constancia de Inscripción en la D.G.I.;
- Las personas de existencia ideal (Administradores, Directores, Presidente, Socio ilimitadamente responsable, Gerentes) deberán acreditar la personería jurídica de quien suscribe la solicitud, mediante poder otorgado por el representante legal de dicha persona jurídica certificado por escribano público.

D) **Determinación de la posición arancelaria del producto**, asignada de acuerdo a la Nomenclatura Común del MERCOSUR. Esta identificación alfanumérica² que corresponde a cada producto comercializado, le permite al exportador conocer la situación impositiva y arancelaria del producto, los incentivos y/o retenciones que le sean aplicables al exportarlo como así también los requisitos legales y técnicos para poder ingresar en el mercado objetivo.

E) **Elección del canal de exportación**. Uno de los temas que más preocupa al empresario, es la manera de presentarse al exterior y las “intermediaciones” por las que tendrá que atravesar su producto para llegar al consumidor extranjero. Indudablemente, el tipo de producto incidirá directamente en el tipo de canal seleccionado y en su longitud (con intervención de importadores, mayoristas, distribuidores y vendedores minoristas o de acceso al mercado foráneo). Una clasificación preliminar de los canales de comercialización podría ser:

1- El desarrollo de una política exportadora puede significar el **ingreso directo** al mercado extranjero de muchas maneras:

- ✓ A través de una subsidiaria (parte integrante de la empresa vendedora);
- ✓ A través de la exportación de inversión (vendiendo factores e insumos, pero fabricándose el producto final en el país de destino);
- ✓ A través de la venta de la marca y/o la tecnología (franchising mas o menos puro).

2- Cualquiera de estas estrategias de abordaje de mercados implica contar con una organización especializada, además de la inversión en tiempo y esfuerzos y de la movilización de recursos humanos y financieros que las organizaciones de dimensiones menores pueden no estar en condiciones de asumir.

Ante esto, ciertas fórmulas de **asociación empresarial** para la exportación conjunta se presentan como los modos más idóneos de sortear la falta de experiencia o capacidad técnica, emprender estudios de mercados, concretar planes de promoción y ventas, profundizar las exigencias de calidad de procesos y productos, planificar mejor la oferta

² La posición arancelaria se compone de 8 dígitos distribuidos de esta manera:

a. Sistema Armonizado de uso universal:

- ✓ Primeros dos dígitos: Indican el N° de Capítulo;
- ✓ 3er. Y 4to. dígito: Conformen el N° de partida junto con los dos anteriores;
- ✓ 5to. Y 6to. dígito: Señalan el N° de Subpartida.

b. Nomenclatura Común del MERCOSUR (Decreto 2275/94), identificada por los dos dígitos siguientes.

c. Posición Sistema Informático María (SIM): Agrega 4 dígitos al NCM:

- ✓ Tres dígitos suplementarios;
- ✓ Letra Dígito Control.

Ejemplo: Posición analizada: 8202.31.00.000Z		
82	Capítulo	Herramientas y útiles, art. de cuchillería, de metal común; partes de estos artículos de metal común.
02	Nº Partida	Sierras de mano; hojas de sierra de cualquier clase (incluidas las fresas sierras y hojas sin dentar)
31	Nº Subpartida	Hojas de sierra circulares (incluidas las fresas sierra)
00	NCM	Con parte operante de acero
000	SIM	Las demás
Z	SIM (Letra Dígito Control)	

exportable y su volumen, mejorar el poder negociador propio y del grupo, e incluso plantear alternativas logísticas que resultarían complicadas de utilizar para una PyMe que actúe de manera aislada.

Las empresas asociadas pueden optar por una alianza con alcances limitados orientadas básicamente a la promoción, en cuyo caso la asociación sólo intentará acordar la participación de ferias internacionales y misiones comerciales, la confección de catálogos y folletos, el acceso a publicaciones sectoriales con fines publicitarios, etc. En general no se trata de una fusión de empresas; esto significaría la pérdida de la personería y estructura administrativa por parte de los asociados o tal vez la cesión parcial o total de su producción al grupo.

En cambio, cuando se pretenda un compromiso más profundo la asociación se presentará como un grupo de comercialización o complementariedad, obteniendo beneficios extra de la compra integrada de materia prima u otros insumos así como también la venta conjunta de los productos y servicios ofrecidos por los miembros del grupo. Dentro de este grupo, los acuerdos asociativos conocidos como Joint Ventures, (JV) implican para los asociados la puesta en común de sus activos (capital, trabajo, tecnologías, conocimiento, etc.) con el compromiso de compartir los costos operativos y asumir los riesgos empresarios conjuntamente.

Normalmente, se distinguen dos grupos bien diferenciados de JV:

- a. JV Contractuales, en las cuales se la cooperación industrial y tecnológica, aunque cada parte preserva su autonomía;
- b. JV Societarias, en las que existe un compromiso de aporte de capital además de la constitución de una nueva sociedad.







Algunos ejemplos de asociaciones empresarias argentinas con fines orientados a la promoción del comercio exterior de las parte, son:

- ✓ Consorcio Exportador de Industrias Lácteas ARGENDAIRY (www.argendairy.com.ar);
- ✓ Sancor Milkaut Coop. Ltda.;
- ✓ Grupo Exportador de la Construcción GECON (www.exportapymes.com/article264.html);

3- Otra posibilidad es ofrecida por la **comercialización indirecta** (a través de compañías intermedias revendedoras o Trading).

F) **Determinación del precio real de exportación**, que constituye uno de los principales obstáculos que los empresarios encuentran, porque determinarlo fehacientemente no es una operación simple. Es necesario saber diferencias entre aquellos elementos que integran el precio local que son pasibles de aplicar o no al cálculo del precio de exportación.

En teoría, un análisis de la estructura de costos determinaría el precio final, es decir:

	Costos fijos y variables de producción (materias primas, gastos administrativos, mano de obra, tasas de impuestos y servicios, almacenaje, transporte de insumos)
	Costos de comercialización (comisiones al despachante, gastos de despacho entre sí, gastos portuarios, comunicaciones, estudios de mercados, publicidad, presentación en ferias, viajes, envases y embalajes, logística, seguros, etc.)
	Gastos financieros y bancarios.
	Incentivos (reintegros, devolución IVA, reembolso por utilización de ciertos puertos, Draw-back en caso que una determinada mercadería contenga a su vez insumos importados, etc.)
	Utilidad
	Precio del producto de Exportación

Sin embargo, no siempre es viable establecer el precio de esta manera (costos + margen razonable de beneficio). Ante las limitaciones de un mercado muy exigente en cuestión de precios, se plantean otras alternativas (sin dudas, menos convenientes para el productor) como son el establecimiento del precio de acuerdo a los que permita el mercado objetivo o incluso teniendo en cuenta los valores ofrecidos por la competencia.

G) **Selección y contacto inicial con los potenciales importadores**, quienes al ser identificados deberán disponer de la mayor cantidad de información posible sobre nuestro producto en primera instancia con relación a los aspectos técnicos. En ocasiones este primer contacto se da gracias al conocimiento mutuo que facilitan las ferias internacionales, misiones comerciales y contactos a través de cámaras de comercio binacionales, aunque hace falta dar un inmenso rédito a la Internet que toma infinitamente más ágiles estas comunicaciones. Es habitual la entrega de folletos, catálogos y muestras para evaluar la calidad del producto y su respuesta a normas de producción o seguridad.

H) **Oferta**, que implica hacer conocer las condiciones de venta específicas, precio de la mercadería, plazo de entrega, etc.

I) **Cierre de venta**, lo cual generalmente se oficializa entre las partes con la firma de un contrato de compra-venta o la emisión de una factura pro forma. Ellos incluirán la descripción del producto, garantías y su extensión temporal, y las condiciones generales de la venta (cantidad y precio de la mercadería, la forma y plazo de pago, plazos de entrega y de validez de la oferta, etc.). Este tipo de documentación incluirá el mayor detalle posible porque será la principal fuente de información de la documentación de pago bancario.

J) **Contratación del transporte y el seguro del flete** así como del despachante de aduanas. En todos estos casos, la decisión dependerá de la condición de venta pactada (INCOTERM).

K) **Emisión de los documentos:**

- El exportador emite la factura definitiva, la lista de empaque y gestiona las autorizaciones y/o certificados que correspondan y los envía al despachante de aduanas.
- El despachante gestiona el permiso de embarque, Documento de solicitud para exportación, que será presentado por el despachante ante la aduana del lugar de salida correspondiente. El mismo contiene un detalle claro de la mercadería para que la misma pueda ser clasificada correctamente. Paralelamente, se realiza la reserva de bodega en buque y previa autorización de la agencia marítima un contenedor (CTR) vacío es retirado para consolidar la carga; de acuerdo a las características del Despacho y al canal de selectividad asignado³, la Aduana realizará el control de la documentación o la verificación física de la mercadería; luego el CTR es precintado y entregado a zona primaria aduanera.
- Luego se obtiene el correspondiente cumplido de embarque por parte de Aduana.
- Una vez que el despachante confecciona la declaración jurada del material embarcado, es emitido el conocimiento de embarque por parte de la compañía de transporte internacional, a manera de recibo de la mercadería a transportar. Aquí el exportador argentino, luego del Cumplido de embarque, tiene un breve lapso de días para tributar la “Retención” impuesta para su producto⁴.

³ La Res. Gral. Nro. 209/98 se refiere a la selectividad de las mercaderías de exportación, describiendo los canales en su Anexo II (Disposiciones Normativas y Operativas):

“Las destinaciones de exportación por efecto de la aplicación de los criterios de selectividad normativa, inteligente y por azar se tramitarán por canal verde, naranja y/o rojo.

1.1.- **Canal Verde:** efectuada la oficialización / presentación de la destinación de exportación se autorizará en forma inmediata la carga a los fines del libramiento de la mercadería.

1.2.- **Canal Naranja:** (...) el régimen de exportación exige la presentación de determinada documentación. Si como consecuencia del control documental se comprueba que existen diferencias que determinen la necesidad de efectuar la verificación física, la destinación continuará su trámite por canal rojo dejándose (...) constancias del motivo del cambio de canal.

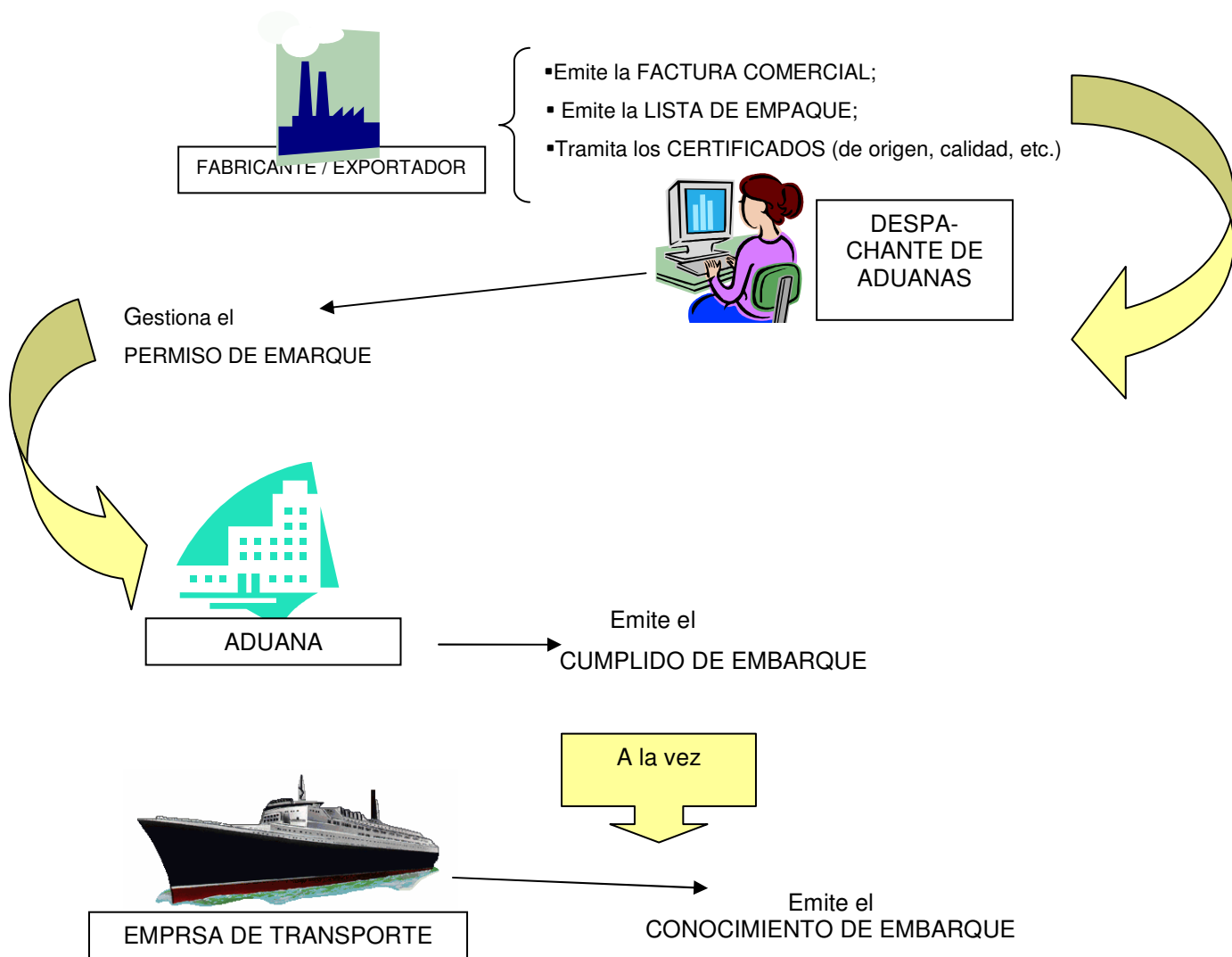
1.3.- **Canal Rojo:** (...) corresponderá el control documental y la verificación física de la mercadería. Ejemplos de operaciones que deberán transitar obligatoriamente por Canal Naranja: la exportación de pólvora, explosivos y afines requerirá de autorización de la DIR. GRAL. DE FABRICACIONES MIL.; las publicaciones en las que se describa total o parcialmente el territorio de nuestro país necesitarán un certificado de autorización emitido por el INST. GEOGRAFICO MIL.; la exportación de ciertas especies de animales silvestres requerirá de una intervención de la DIR. DE FLORA Y FAUNA SILVESTRE, etc. Ejemplos de operaciones que deberán obligatoriamente pasar por Canal Rojo: productos químicos aptos para la fabricación de sustancias psicotrópicas, los mismos estupefacientes; en mercaderías constituidas en todo o en parte por metales preciosos que tendrán que contar con certif. del INST. NAC. DE TECNOLOGIA INDUSTRIAL; las obras de arte requerirán también autorización previa de la SECRET. CULTURA DE LA NACION; este canal de selectividad también rige al “Régimen de Planta Llave de Mano” o mercaderías documentadas bajo el “Régimen de Destinación Suspensiva de Exportación Temporal”; etc.

⁴ En cuanto a la legislación relacionada con las retenciones a las exportaciones en nuestro país, resulta interesante el trabajo realizado por el CEB –Centro de Estudios Bonaerenses (www.ceb.org.ar), que resume de la siguiente manera esta problemática:

“Debido a la agudización de la crisis económica argentina y el acercamiento de los problemas fiscales y sociales en los meses finales del 2001 e inicios de este año, el gobierno nacional recurrió a una vieja receta para mejorar sus cuentas fiscales: las retenciones a las exportaciones. De esta manera, se vuelve a un mecanismo de financiamiento, que en nuestro país no se aplicaba desde la década del '80. Una de las excusas oficiales esgrimidas es que dado que la devaluación mejoró la competitividad de los sectores exportadores, ellos podrán afrontar un impuesto a sus ventas en el exterior con el fin de mejorar las finanzas nacionales”. (...)

En este punto, es oportuno hacer mención a la importancia de la fecha de emisión y/o recepción de la documentación por tener influencia en el desembolso de valores, ya que a partir de que la documentación sea visada se dará la correspondiente instrucción al Banco para que dé curso al pago en la moneda pactada y según se haya convenido (transferencia, carta de crédito, una entrega, varias cuotas, pagos diferidos, etc.)

El esquema grafico que sigue intenta representar los procesos de emisión y tramitación de la documentación.



FUENTE: Elaboración propia

L) **Envío** de un juego o varios de los documentos al importador por correo o por vía bancaria, según se acuerde.

“La legislación acerca de las retenciones a las exportaciones ha sido modificada sucesivamente:

- La primera norma al respecto fue el Decreto N° 310/2002 (fecha: 13/2/02) que determinaba el derecho de exportación a mercaderías relacionadas al sector petrolero y sus derivados. Se gravó con un arancel de 20% a los aceites crudos de petróleo y de mineral bituminoso, mientras que se fijó en 5% para los combustibles y otros derivados del petróleo.
- Posteriormente, surge la Resolución N° 12/2002 (4/3/02) que mantiene las retenciones según el Decreto N° 310, pero incorpora alícuotas para el resto de las posiciones arancelarias, fijándose retenciones a las exportaciones de entre 5% y 20%.

M) Llegada de la mercadería a destino. Sobre este tema nos detendremos en la próxima parte del trabajo, PROCESO DE IMPORTACIÓN, en la sección **3- OPERACIÓN DE LA IMPORTACIÓN**, ítems i) Embarque y ii) Arribo de la mercadería.

N) Actividades posteriores a la venta, como puede ser la organización de un sistema de servicios de posventa para conservar fluido contacto con el importador; o la actualización de métodos, tecnología y procesos de producción sencillamente para evitar encontrar a nuestra empresa superada por la competencia.

Aquí es importante tener en cuenta que el período de vida de un producto abarca desde su nacimiento (elaboración, cosecha, extracción, etc.) hasta su consumo final pasando por el periodo de cotización, la oferta, su aceptación, la exportación, la importación, la distribución y el consumo. Será el importador quien determinará la generación de un nuevo ciclo. Sólo la segunda venta podría ser considerada como la verdadera exportación, en la cual el consumidor vuelve a solicitar el producto, reiniciando su ciclo de vida.

• La Resolución N°35/2002 (5/3/02) amplía la anterior, eleva las alícuotas al 20% para algunos rubros de cereales, productos de la molinería, semillas y frutos oleaginosos, grasas y aceites, entre otros". (...)

SECUENCIA DE IMPORTACION

La situación presente en la Argentina tal vez no sea la más propicia para efectuar operaciones de importación, lo cual puede deberse a múltiples factores. Entre ellos modificación en la relación cambiaria, sin dudas, impulsó la sustitución de importaciones. Los gestos de toda operación de importación deben ser calculados o bien de dólares o en la divisa en que coteje el oferente. En cualquiera de estos casos, se trata de monedas fuertes frente a las cuales la nuestra se manifiesta altamente devaluada.

Como en todo mercado, en el de divisas existen fuerzas que originan la demanda y otras que dan lugar a la oferta de ellas. Quienes necesitan divisas son, en primer término, los compradores de artículos importados para efectuar los pagos correspondientes, aunque también quienes deban realizar inversiones en el extranjero. Pero, entre los citados, concentrémonos en el primer origen de demanda de divisas. Cuando la moneda nacional sufre una depreciación, los artículos importados se presentan más caros con relación a los nacionales, y el volumen de importaciones tiende a caer.

Sin embargo, la posibilidad de efectuar importaciones de productos terminados o insumos para los procesos productivos no puede desaparecer aún en estas condiciones, fundamentalmente por:

- El acercamiento de los mercados, incentivando constantemente operaciones comerciales fundamentalmente entre países vecinos o bien que hayan establecido convenios que representen beneficios bilaterales o multilaterales;
- El perfeccionamiento en la distribución física de la mercadería considerándose a la logística ya no como una traba a la conexión de partes con intereses comerciales en común sino como un recurso aún con muchos aspectos por explotar;
- La transferencia tecnología que significa para muchas empresas caer en una dependencia técnica de sus proveedores originales, sobre todo en cuanto a equipos complejos.

En una compra de esta naturaleza, intervienen numerosas partes interesadas. Las directamente involucradas, indudablemente son el Ente Administrador Nacional de Aduanas, el comprador y el vendedor.

Entre los participantes indirectos se encuentran los productores nacionales que representan la competencia local, los importadores de productos idénticos o similares, los productores de mercaderías competitivas capaces de sustituir las importadas, etc.

La intención de esta parte del trabajo es analizar la problemática que enfrenta el importador al momento de efectuar una compra al exterior, por lo tanto, enfocaremos sus necesidades y preocupaciones.

Una importación carece de simplicidad y genera la necesidad de llevar a la práctica una serie de actividades ordenadamente:

- 1- PREPARACION;**
- 2- COMPRA;**
- 3- IMPORTACIÓN PROPIAMENTE DICHA;**
- 4- DESPACHO.**

1- PREPARACION:

Implica el análisis de:

- ✓ Régimen aduanero local, para llevar a cabo:
 - a. Inscripción en los registros oficiales;
 - b. Verificación de los valores de aranceles aduaneros, tributos fiscales, tasas de servicios oficiales, etc.;
- ✓ Tipo de producto (perecedero, explosivo, peligroso para la salud, etc.)
- ✓ Tipo de cambio (precio de la moneda local respecto de las demás divisas, que puede operar tanto como incentivo o como dificultad en el marco de los pagos al exterior) y del riesgo dependiente de las fluctuaciones libres u oficiales que presenten los mercados de cambio;
- ✓ Medios de pago internacionales, monedas aplicables, plazos y costos para la disposición de los pagos, etc.;
- ✓ Plazos para el ingreso de moneda en los dos países;
- ✓ Sistemas de financiación (ofrecidos por la banca operativa, la normativa oficial o el mismo proveedor);
- ✓ Normas de apoyo o restrictivas que presenten los países (como por ej. Regímenes especiales de Importación, Sistemas de preferencias, antiguamente Requisito de Inscripción de preembarque, cupos, licencias, etc.);
- ✓ Condiciones comerciales (INCOTERMS);
- ✓ Condiciones de los mercados, considerando las ventajas de uno u otro respecto de un producto, o evaluando el desarrollo del país exportador en áreas como financiación, etc.

2- COMPRA:

Esta etapa incluye a su vez, varias sub etapas:

- A. Solicitudes de cotización para llegar a disponer de la mayor cantidad de datos para comparar y evaluar las ofertas (pedido de catálogos, muestras, análisis de calidad o pureza, etc.);
- B. Emisión de la orden de compra (incluyendo las condiciones pactadas);
- C. Gestión bancaria para solicitar el instrumento de pago acordado entre las partes.

3- OPERACIÓN DE LA IMPORTACION:

Aquí se deben observar los siguientes momentos:

i. Embarque:

Aún en casos de tratarse de una operación a cargo del exportador, el importador atenderá especialmente su fecha exacta de efectivización porque:

- a. Esta fecha indica el momento en que se inician ciertos derechos y obligaciones para ambas partes, según el INCOTERM elegido;
- b. A su vez, la misma puede determinar el momento de cobro para el vendedor y el correspondiente inicio de la obligación para el comprador (por ejemplo, la transferencia bancaria a X días desde la recepción de los documentos de embarque).

ii. Arribo de la mercadería:

Una vez determinada claramente la diferencia entre **sitio de arribo y lugar de importación** de la mercancía⁵, se observan dos aspectos:

- Servicios portuarios: siempre de acuerdo al INCOTERM elegido para la operación, se contratarán los servicios de manipuleo, desestiba (descarga ordenada de bultos, contenedores o bultos en el transporte), desconsolidado (desocupación de los contenedores) seguros, almacenaje, etc.
- Control de la mercadería, realizada por el personal propio o a cargos de terceros, a fin de que el importador la reconozca y confirme datos contratados y (de ser necesario) haga los reclamos pertinentes ante el proveedor, transporte o aseguradores, pudiendo significar acciones como denuncias, evaluación y valoración de los daños, presentación de evidencias, etc.

iii. Documentación:

La **Factura** que elabora el vendedor y el **Documento de carga** (B/L: Bill of Lading o Conocimiento de embarque) emitido por la empresa de transporte, son los documentos mínimos requeridos para efectuar toda la importación; el **Permiso de Embarque** (emitido por el Despachante de Aduanas) y el **Cumplido de embarque** (por parte de la Aduana) son también necesarios ya que inciden la emisión del Conocimiento de Embarque.

El resto de la documentación complementa la básicamente requerida y se trata de:

- El **Packing List** (o lista de empaque);
- **Certificaciones solicitadas por el importador:**

⁵ El Decreto 1026/87 introduce el concepto de **lugar de importación** y deja claro una diferencia con respecto al lugar de arribo al territorio nacional. En su Art. 5, entiende "... por "lugar de importación" en nuestro país para las mercaderías conducidas por **vía acuática**, el **primer puerto donde la carga del medio transportador sea sometida a formalidades aduaneras** y para mercaderías conducidas por **vía terrestre o aérea**, la **primera oficina aduanera más próxima a la frontera donde se puedan descargar materialmente las mercaderías objetos de valoración**. El expresado tratamiento se conferirá aún cuando las mercaderías prosigan su itinerario para su despacho por otra aduana".

Entonces, de acuerdo a esta normativa, ambos sitios (de arribo y de importación) coincidirían en el caso del transporte marítimo, con la posibilidad de diferenciarse en los casos de transporte aéreo y terrestre.

El Código Aduanero (Ley 22.415) no establece claramente una diferencia entre estos dos conceptos. Sin embargo, podríamos caracterizar a la **adua de arribo** como la coincidente con el **sitio de arribo**, y a la vez **diferenciarla de la aduana en la que el trámite de nacionalización hubiese sido iniciado**. Esta afirmación se basa en el Art. 296 del Código Aduanero que describe a la "destinación de tránsito de importación", como "aquella en virtud de la cual la mercadería importada, que careciera de libre circulación en el territorio aduanero, puede ser transportada dentro del mismo desde la aduana por la que hubiere arribado hasta otra aduana, para ser sometida a otra destinación aduanera".

- cuando esté interesado en aprovechar cierta preferencia ofrecida por algún acuerdo regional (Certificados **de Origen** MERCOSUR, etc.);
- o la documentación **bancaria** o de garantía que se fija en cada caso en particular;
- **Certificaciones requeridas por organismos oficiales**, si existiera algún impedimento en particular, por ejemplo cuando cierta mercancía pueda conllevar riesgos para la salud:
 - Certificados **consulares**
 - Certificados **de salubridad o de calidad**.

En el capítulo precedente de este trabajo, referido al proceso exportador, se citan gráficamente los documentos utilizados en una operación de comercio exterior y sus emisores. Sin embargo, habría que completar lo dicho con algunos comentarios.

Extraoficialmente, el importador puede solicitar una factura en copia anticipada por fax; la misma carece de validez a los fines aduaneros pero tiene un significado importante para el comprador ya que lo permite observar que no haya errores en el inminente envío de la mercadería al verificar que el pedido coincide con lo solicitado en la orden de compra.

La factura original, la documentación de embarque y demás documentos solicitados para cada caso particular deben ser enviados por courier a un depósito de destino; en la mayoría de los casos, tales documentos arriban de manera independiente a la mercancía propiamente dicha, aunque puede darse el caso en que (cuando la mercadería sea trasladada por medio aéreo, por sus dimensiones o peso reducidos) los documentos se hallen adjuntos al paquete, o incluso adheridos al mismo. Cualquiera sea el caso, el importador o su despachante solo podrán iniciar el despacho de importación haciendo un retiro oficial de esta documentación, previo pago de un valor determinado, proporcional al CIF. El despachante presenta ante la ANA el despacho de importación (o Documento Único); allí serán verificados los datos generales de la operación, el origen, el valor declarado y la posición NCM para determinar el régimen tributario aplicable.

4- EFECTIVIZACIÓN DEL DESPACHO / NACIONALIZACIÓN:

Esta etapa se caracteriza por su simultaneidad con la etapa previamente descripta.

La presente, asimismo, podría subdividirse en varios momentos:

- a. Se informa al despachante acerca de la mercadería pronta a llegar, sus características y cantidades, para la localización del material en el Nomenclador Arancelario.⁶

⁶ El Nomenclador Arancelario presenta una división en Capítulos, Partidas y Sub-Partidas muy detallada y bastante completa. Sin embargo, la enumeración que representa no es perfecta debido a que el universo de mercancías pasibles de ser importadas es casi infinito. Por esto en la práctica, en ciertas oportunidades la clasificación se convierte en una tarea no sólo tediosa sino fundamentalmente confusa. Los primeros números de la partida declarada en origen seguramente coincidirán con la de destino (por ej., sería imposible clasificar un cereal dentro del capítulo correspondiente a maquinarias). Es decir que la raíz sugerida en origen será idéntica a la declarada en destino. Pero la terminación del código puede variar de acuerdo a la sugerencia efectuada al ente oficial por el despachante obrando por cuenta del importador. De esta manera, podría ocurrir que, para un mismo producto, se manifesten dos posibles clasificaciones con diferentes tasas arancelarias por pagar, o que impliquen obligaciones

- b. Una vez recibida la documentación y la mercadería, el Despachante de Aduana corrobora las intervenciones fiscales y efectúa por cuenta del importador los tributos relativos a la operación.
- c. Posteriormente, también tramita la documentación aduanera que permita la expedición de la mercadería fuera de la terminal o del almacén fiscal (si ha hecho uso del mismo).
- d. El comprador se encarga de la contratación de los servicios de transporte local de los bienes ya nacionalizados hasta el destino definitivo.

COSTO DE IMPORTACIÓN

En concordancia con el artículo VII del GATT, la Administración de Aduanas es el organismo entre cuyas funciones se encuentra controlar el valor y la base imponible de las mercancías, en tanto goza del derecho de comprobar la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración presentados ante ella a efectos de valoración.

El establecimiento del valor de toda mercadería que ingresa a un territorio aduanero tiene su razón de ser no sólo en la importancia en el ámbito de estudios estadísticos oficiales sino fundamentalmente porque es solamente a partir de su valoración que será posible calcular los costos que acarrearán la ejecución de la operación para las partes.

Valor de la mercadería:

Una noción teórica define al valor como el precio al que se vendería la mercadería en condiciones preestablecidas de tiempo y lugar, con independencia de los intereses de las partes interesadas. Pero positivamente es definido como el precio de venta influido de las relaciones o acuerdos existentes entre comprador y vendedor.

Cabe diferenciar entre: **Valor en Aduana, Valor Imponible y Costo Final** de una mercancía importada.

El **Valor de Aduana** de toda mercancía al momento de su importación es el **Valor de Transacción**, es decir el precio realmente pagado o por pagar por las mercaderías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación.

Dada la complejidad técnica que puede caracterizar a cierta mercadería que ingrese en el territorio aduanero nacional, o como consecuencia de una vinculación entre comprador y vendedor que a criterio de la Aduana influya en el precio, existen casos en que resulta muy difícil para el ente oficial corroborar la veracidad del valor declarado en la documentación.

En situaciones como éstas, los siguientes criterios podrán considerarse:

remunerativas idénticas aunque signifiquen diferentes tramitaciones de certificados, etc.

Sin embargo, las pautas generales para la interpretación del Sistema Armonizado que introducen sintéticamente al Nomenclador Arancelario Aduanero señalan:

REGLA N° 3: "Cuando una mercancía pudiera clasificarse, en principio, en dos o más partidas (...), la clasificación se efectuará como sigue:

- a) La partida más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más genérico (...);
 - b) Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes (...) se clasificarán según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo;
 - c) Cuando las reglas 3 a) y 3 b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse en cuenta".
- La REGLA N° 4 continúa diciendo: "Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las reglas anteriores se clasificarán en la partida que comprenda los productos con los que tengan mayor analogía".

- *Valor de transacción de mercadería idéntica* (entendiéndose por idéntica a mercancía igual en todo), vendida para exportación al mismo país de importación y comercializada en el mismo momento en que ella es objeto de valoración o en un momento aproximado;
- *Valor de transacción de mercadería similar* (entendiéndose por similar aquella mercancía que presente características y composición semejantes, pudiendo cumplir con las mismas funciones y ser, por lo tanto, comercialmente intercambiables) vendida para exportación al mismo país de importación y comercializada en el mismo momento en que ella es objeto de valoración o en un momento aproximado;
- *Valor deducido*, precio unitario de venta en el país importador de mercadería idéntica o similar al momento de su importación o en un momento aproximado, con ciertas deducciones como: comisiones, fletes, seguros, derechos pagaderos en el país importador;
- *Valor reconstruido*, que será igual a la suma de: costo de los materiales y fabricación + utilidad y gastos generales + cualquier asistencia envases y embalajes;
- Si ninguno de los métodos anteriores puede determinar exactamente el valor en aduana, el mismo debe establecerse según *criterios razonables* compatibles con los principios y disposiciones del Acuerdo de Aplicación del artículo VII del GATT.

Sea cual fuere el método empleado para la determinación del valor en aduana, el mismo no se basará en el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en el mismo país, ni en el precio de mercaderías en el mercado local del exportador, ni en el precio de productos exportados a un país diferente que el importador.

El **Valor Imponible**, en cambio, es aquel que se establece con el objeto exclusivo de determinar los derechos y demás tributos aduaneros. Las normas en cuanto a la fijación del valor imponible de una mercancía difieren de país en país.

En el nuestro, la base de imposición de derechos y tributos aduaneros es el **costo CIF**, cualquiera fuese la forma que vendedor y comprador hayan pactado para una determinada operación. En el caso en el cual el transporte se realice gratuitamente o cuando ellos corran por cuenta del comprador, se incluirán en el valor en aduana los gastos de transporte y seguro de conformidad con las tarifas de transporte y primas de seguro aplicables localmente. De esta manera, se observa que la base de imposición aplicada en nuestro país discrimina en contra de los productos cuyos países de origen se hallan más lejos. De tal forma, la misma opera como un sistema tácito de preferencia para con los productos de origen regional.

Para el análisis del **Costo Final** de los productos importados, intentaremos analizar una estimación de costos de importación típica sobre la base de un ejemplo. Sin embargo, es necesario hacer algunas aclaraciones previas.

Al momento de efectuar una importación, toda compañía seguramente estará a la vez interesada en anticiparse y programar administrativamente las erogaciones. La empresa, para ello puede optar por solicitar a su propio Departamento de Comercio Exterior que efectúe los análisis pertinentes.

Pero, reiterando en parte un tema ya planteado en el primer sector de este trabajo que se refiere al Proceso Exportador, en numerosas PYMES la organización de la infraestructura necesaria para montar un Departamento destinado exclusivamente a las operaciones con el exterior resulta prácticamente irrealizable. No sólo debido a la poca frecuencia con la que tal vez realice este tipo de operaciones o los montos poco importantes que ellas representan sino también debido a la falta de personal capacitado y en número necesario como para hacer posible que este Departamento funcione eficientemente. Es en estas situaciones en que es posible acudir a un especialista en la materia (Despachante de Aduanas) para solicitar la estimación de costos que necesitamos.

Si la empresa ha trabajado en Comercio Exterior previamente, puede que cuente con la asistencia de un Despachante de Aduanas con el que mantiene una prolongada relación de cliente basada en la confianza y que, por lo tanto, opera como su proveedor exclusivo.

En situación diversa, puede solicitarse una estimación de costos a varios oferentes (como en el caso de cualquier otro servicio) y decidir entre varias cotizaciones recibidas. Las diferencias entre una cotización y otra no serán mayores y solo se hallarán en el ítem que apunta a los honorarios, los cuales en general suelen oscilar entre porcentajes que van del 1 al 3% el valor CIF de la mercadería en estudio, o si tal importe es muy bajo (debido al bajo valor de transacción de la mercadería) es común que se estipule un importe mínimo que dependerá, también en esta oportunidad, del criterio empleado por cada oferente en particular.

Los ANEXOS 1 y 2 citan ejemplo reales de importaciones efectuadas durante el año 2002.

Liquidación modelo de gastos correspondiente a una importación:

- Producto importado: Plaqueta Electrónica – Origen: Noruega
- Detalle otorgado al despachante para su ubicación en el nomenclador: Componente electrónico de dimensiones y peso reducidos a utilizarse en máquina para soldar tubos por inducción.
- Posición SIM / DC: 8514.90.00.000Z
- Aduana que interviene: Buenos Aires
- Gastos:

Concepto	%	U\$S
----------	---	------

FOB		115.70
Flete		45.00
Seguro		1.61
Base imponible (CIF)		162.31
Derechos	14	22.72
Estadística	0	0
Base de imposición IVA:		185.03
IVA	21	38.86
Otros ANA		10

* Derechos	14	22.72
* IVA	21	38.86
* Otros		10
TOTAL DE IMPUESTOS:		71.58

* Mercadería		115.70
* Costo real transp. + seg.		48.00
TOTAL FOB:		163.70

Liquidación modelo de gastos correspondiente a una importación:

- Producto importado: Sierras circulares – Origen: Suiza
- Detalle otorgado al despachante para su ubicación en el nomenclador: Hojas de sierra de acero dentadas para corte de tubos estructurales de acero.
- Posición SIM / DC: 8202.31.00.000Z
- Aduana que interviene: Rosario
- Gastos:

Concepto	%	U\$S
FOB		5.232,00
Flete (Fr. Su. 1.436,40)		846.34
Seguro		36.47
Base Imponible (CIF)		6.114.81
Derechos	28	1.712.15
Estadística	0,50	30.57
Base de Imposición IVA:		7.857.53
IVA	21	1.650.08
Otros ANA		10
* Derechos		28 1.712.15
* Estadística		0,50 30. 57
* IVA		21 1.650.08
* Otros ANA		10
TOTAL DE IMPUESTOS:		3.402.80
* Mercadería		5.232.00
* Costo real transp. + seg.		760.00
TOTAL FOB:		5.992.00

CONCLUSIÓN

El panorama que intentamos resumir en el comienzo de este trabajo, abre un abanico de posibilidades a nuestras PYMES, incentivadas más que nunca a traspasar las fronteras nacionales en busca de las oportunidades que ofrecen mercados casi infinitos tanto en cantidad de consumidores y variedad de gustos y necesidades como en lo relativo a riqueza de conocimiento y experiencias.

No deja de ser todo un desafío para miles de pequeños grupos –familiares o no- con intereses orientados a una nueva pequeña o mediana empresa o tal vez reunidos en torno de una que aduras penas logró sobrevivir al peor colapso económico de nuestra historia. Ellas hoy asumen el compromiso explícito de sostenerse y crecer, pero también el compromiso implícito de llevar adelante la reforma empresarial que Argentina necesita con urgencia.

De pronto la devaluación ha transformado en competitivos a nuestros productos a nivel mundial, aunque por sí sola no es capaz de otorgar ventaja alguna a cierto producto, se trate del que se trate.

Hacer en cada caso las previsiones y análisis pertinentes tanto de los costos como de los mercados local y objetivo, evitar políticas exportadoras de carácter ocasional u oportunista, e intentar obtener y preservar una estructura cualitativa certificada, son algunas de las herramientas que pueden ayudar a las empresas argentinas a maximizar el valor agregado de sus productos, reforzar las posibilidades de acceder a los mercados internacionales sin inconvenientes y conservar su presencia en ellos.

Sin dudas, el apoyo institucional oficial hará sostenible la tan deseada sustitución de las importaciones, las mismas importaciones que en el pasado se administraron con tal falta de discriminación que precipitaron el debilitamiento del sistema productivo.

Sólo queda esperar que la decisión de trabajar hacia fuera del empresariado no sea un mero deseo ni permanezca entre aquellos proyectos que tal vez “un día de estos” pongamos en marcha.

Como comentario final, esperamos que este trabajo pueda cumplir con su objetivo de introducir de manera resumida dos complejos temas como son los procesos de Importación y Exportación en la República Argentina y contribuir al debate sobre ciertos principios básicos así como al acercamiento a algunos de sus “por qué” y sus “cómo”.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- FRATALOCCHI, A. (1997) "Cómo Exportar e Importar: Cálculo del costo y del precio internacional". Colección "Ciencias Económicas y Jurídicas 2". Ed. "Aplicación Tributaria".
- LEDESMA, C. y ZAPATA, C. y colaboradores (1997) "Negocios y Comercialización Internacional". Ed. Macchi.
- TUGORES QUES, J. (1995) "Economía Internacional e Integración Económica". Segunda Edición. Ed. Mc Graw-Hill.
- MORENO, J.M. (1995) "Marketing Internacional". Segunda Edición. Ed. Macchi.
- NOMENCLATURA COMUN DEL MERCOSUR (2003). Ed. Electrónica IARA.
- LEY 22.415 – CODIGO ADUANERO DE LA REPUBLICA ARGENTINA
- LEY N° 24.425 – ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO; Aprobación del Acta Final en que se incorpora los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, las decisiones, declaraciones y entendimientos ministeriales y el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Internacional de Comercio y sus cuatro Anexos.
- LEY N° 23.311 – Aprobación del "Acuerdo relativo a la Aplicación del ART. VII del ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO" y el "Protocolo del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio".
- DECRETO 1026/87 – Administración Nacional de Aduanas: modificatorio de la Ley N° 23.311.