

INFORME FINAL

**Programa: 1ra. Convocatoria de Proyectos de Asistencia Exportadora
"Manuel Belgrano". Res. SPU Nº 1692/14**

***Proyecto: "Financiamiento productivo para exportación en
pymes industriales"***

El estudio realizado para este proyecto refiere al contexto productivo para exportar
productos y/o servicios en pymes industriales.

Equipo de trabajo

Coordinador de Proyecto: Ing. Gabriel Maresca.

Estudiantes becarios: Estudiantes de la carrera de Ingeniería en Materiales de la
Universidad Nacional de Avellaneda: Florencia Dominguez, Isabel Martinez, y Leonardo
Herrera.

**El proyecto consiste en un estudio de investigación que intenta analizar el contexto actual
y potencial de la exportación en Argentina, y en particular de la región de Avellaneda y
Lanús de la Provincia de Buenos Aires. Una aproximación a los lineamientos principales de
la exportación, las operaciones y los mecanismos necesarios, los actores participantes, y
los beneficios y las desventajas que deben afrontar las Pymes industriales de la zona.**

Contexto de la exportación en la Argentina de los últimos años

La economía Argentina se destaca por sus valiosos recursos naturales. Es un país líder en
producción de alimentos, con grandes industrias en los sectores de agricultura y ganadería

vacuna. Es uno de los mayores exportadores de carne en el mundo y el primer productor mundial de girasol, yerba mate, limones, y aceite de soja.

Desde 2002, cuando comenzó la flotación del peso, el comercio total argentino (importaciones más exportaciones) se incrementó ininterrumpidamente. La sostenida demanda internacional de commodities y alimentos, impulsada en parte por el crecimiento de China e India, impulsó al aumento de las exportaciones agrícolas del país. La creciente tecnificación del campo permitió año tras año incrementar la oferta exportable, no sólo de granos y sus derivados, sino también de máquinas e implementos agrícolas, producto de la reactivación de este sector ligado a la producción primaria. La creciente integración y el crecimiento de la región latinoamericana en los últimos años favorecieron a su vez la colocación de manufacturas industriales argentinas.

Luego de la etapa de fuerte expansión de las exportaciones argentinas (2002 – 2008); el panorama cambió notablemente en los últimos años. El impulso dado por la demanda asiática, especialmente de China, se vio menguada por la desaceleración de éstas economías y los menores precios de los productos que Argentina coloca en esos mercados. A partir del 2010, Argentina vuelve a tener un crecimiento en las exportaciones.

En el ranking de países exportadores Argentina ocupa un lugar dentro de los primeros 50, posicionándose en el puesto número 47. Y llega a la posición número 43 de las economías más complejas según el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2014, Argentina exportó \$ 69 Miles de millones e importó \$ 64 Miles de millones, resultando en una balanza comercial positiva de \$ 5 Miles de millones. En 2014 el PIB de Argentina fue de \$ 537 Miles de millones y su PIB per cápita fue de \$ 12,5 Miles.

En 2015 las exportaciones en Argentina cayeron respecto al año anterior. Ese año hubo déficit en su Balanza comercial ya que, además de producirse un incremento de las importaciones, fueron mayores que las exportaciones.

En la actualidad, las principales exportaciones de Argentina son: Harina de soja, Camiones de reparto, Soja, Maíz y Aceite de soja, de acuerdo a la clasificación del Sistema HS.

Los principales destinos de las exportaciones de Argentina son: Brasil, China, Estados Unidos, Chile y Venezuela.

Evolución del saldo de las exportaciones de Argentina

Fecha	Exportaciones	Exportaciones % PIB
2015	51.151,2 M	
2014	51.437,8 M	12,71%
2013	57.196,8 M	12,36%
2012	62.252,8 M	13,24%
2011	60.381,5 M	15,06%
2010	51.434,9 M	14,78%
2009	39.914,0 M	14,76%
2008	47.605,6 M	17,35%
2007	40.699,6 M	16,94%
2006	37.070,7 M	17,72%
2005	32.433,9 M	18,30%
2004	27.796,2 M	19,00%

2003	26.136,9 M	23,17%
2002	27.125,6 M	26,21%
2001	29.637,1 M	9,88%
2000	28.519,9 M	9,27%
1999	21.892,5 M	8,24%

Fuente:

<http://www.bancomundial.org/es/country/argentina>

El 80% del volumen de exportación de productos de la provincia de Buenos Aires lo hacen sólo el 20% de las empresas, en su gran mayoría productoras de granos o manufacturas con bajo grado de industrialización, según fuentes del Gobierno de la Provincia. Y, según la Fundación Observatorio Pyme, sólo una de cada cuatro pymes industriales exporta.

En el marco del Comercio Exterior la *Union Industrial de Avellaneda* está realizando un trabajo muy intensivo en el corto plazo, planeando la invasión de productos avellanenses al mundo, esto se llevara a cabo gracias a la participación en conjunto con distintos organismos.

Empresas exportadoras más importantes de Avellaneda y Lanús

EMPRESA	RUBRO INDUSTRIAL	PRODUCTO/SERVICIO	EXPORTACION
Aceros alfa S.A.	metalúrgica	Fabrica piletas para cocina y baño y mesadas en acero inoxidable en sus líneas económica, standard, semi lujo y lujo que se	Aceros Alfa comercializa más de 150 modelos de piletas y mesadas distribuyéndolas a distintos países de América Latina y Europa a través de una extensa red logística estratégicamente trazada

		comercializan bajo la acreditada marca " Mi Pileta ", ocupando hoy más de 8.500 m2. De instalaciones.	
Aceroplat S.R.L.	metalúrgica	Su principal producto es el Acero plata al tungsteno Aceros comunes especiales Productos semi elaborados Aceros inoxidables rectificadas,etc.	Aceroplat comercializa sus productos a distintos países del mundo, entre varios países latinoamericanos, gracias a sus estrictas normas de calidad y su certificación por la firma DNV en la fabricación de aceros descortezados, cepillados, torneados, rectificadas, pulidos y calibrados.
ESPECIAS LOCOCO S.R.L.	alimenticia	Especias y condimentos entre otros.	Especias Lococo comercializa sus productos en toda Argentina y en el año 2007 realizo la primera exportación a España.
Andrés Largomarsino e hijos S.A.	alimenticia	Harinas y cereales.	Las exportaciones se realizan sobre una base fluida a países cercanos y África y Asia, como así también el Caribe, y en forma reciente, y en un constante índice de crecimiento, a Brasil, donde la empresa se ha radicado con la firma FARISUR, de la que detenta la totalidad del capital.
Empresa Constructora Argentina de	construcción	Puentes y muelles	ECAS construyo puentes y muelles en casi todas las provincias Argentinas

Servicios S.A.

Cerámica industrial avellaneda S.A.	Construcción	Materiales refractarios, aislantes y afines	Esta empresa exporta materiales refractarios al interior y a varios países como por ejemplo, EE.UU., Chile, Italia, entre otros.
Ferrum S.A.	Construcciones de grifería	Grifería en gral.	Ferrum exporta hace más de 30 años a países limítrofes y estados unidos.
Galimetal	Insumos industriales	Principalmente cascos para bomberos	Única empresa argentina en fabricar cascos para bomberos. Exporta al mercado sudamericano.
Laboratorio Eczane Pharma S.A	Laboratorio de especialidades	Productos oncológicos y cosméticos	En el año 2010 esta empresa realiza la primera exportación a Latinoamérica además en el año 2012 de une con el laboratorio alemán Worwag Pharma, especialista mundial en la fabricación de productos dedicados al tratamiento de diabetes.
Corporación Laboratorios Ambientales de Latinoamérica	laboratorio	Control de calidad tanto de alimentos como de electrónicos y sanidad animal. Análisis de control medioambiental.	En el año 2000 se presenta el primer plan estratégico de CLAL, que lo impulsa hacia mercados externos en los años posteriores se consolida en países como Perú, Brasil y Ecuador.

Establecimiento o soyuz S.A.	plásticos	Actividad principal la transformación de termoplásticos por inyección	Comercializa principalmente con los países del MERCOSUR.
Arcat	metalúrgica	Fabricación de construcciones transportables con módulos tridimensionales.	Arcat exporta sus productos a varios países del mundo como Uruguay, Paraguay, Chile, Brasil, Estados Unidos, México, Jamaica, Angola, Kuwait, etc.
Cristal Avellaneda Cristalux	Fabricante de Vajillas de Vidrio	Fabricación de Vasos, platos, tazas, Chopps, Bous	

Muestras, ferias y programas de difusión para la exportación

Existen diversos espacios que brindan a las PYMES la oportunidad de presentar sus productos y servicios.

Las ferias se destacan entre estos por ser un lugar privilegiado donde se facilita el intercambio entre exportadores y futuros clientes, ofreciéndoles así la oportunidad de presentar sus trabajos al mundo, además de conocer el sector, sus competidores extranjeros, tendencias, nuevos productos y servicios etc.

Son muy útiles puesto que, a la mayoría de ellas, concurren empresarios de otros países y regiones del mundo. Asimismo, se efectúan actividades paralelas, tales como talleres técnicos, seminarios, rondas de negocios, degustaciones, etc., que en ocasiones se complementan con visitas a importadores, representantes y agentes locales.

Por sus características las ferias y exposiciones pueden clasificarse como:

- ✓ Universales: participan todos los países del mundo para dar a conocer sus características más importantes. Cada una de estas ferias se realiza en torno a una temática central.
- ✓ Comerciales: Tienen como finalidad de reunir a las personas que deseen exponer sus productos y hacer negocios.
- ✓ Especializadas: en determinada gama o familia de productos (sectoriales).
- ✓ Exposición o muestra institucional: es un evento de gran magnitud y prolongada duración, realizada en sedes variables, en las cuales, los países y las empresas exhiben el grado de desarrollo integral logrado, sin objetivos comerciales directos y con el fin de obtener prestigio a niveles masivos.
- ✓ Exposición permanente o showroom: son stands fijos, dónde los productos a exhibir pueden ir rotando.

También se clasifican en:

- ✓ Verticales: cuando tienen por objeto atraer solamente a compradores y vendedores.
- ✓ Horizontales: cuando son de carácter general y no responden a un tema en particular, abiertas a todo público.

La diferencia entre ferias y exposiciones es que en las primeras se pueden vender los productos que se exponen, mientras que en las segundas, salvo excepciones, simplemente se exhiben.

La Agencia Argentina de Inversión y comercio internacional coordina la participación de las empresas Argentina en múltiples ferias alrededor del mundo a través del Pabellón Nacional.

Este espacio permite acceder a los productores a un sector donde podrán exponer sus trabajos a un costo reducido.

Las actividades se organizan en 4 sectores, cada uno de ellos conformados por técnicos especializados en la materia.

Estos sectores son:

- Agro y Alimentos
- Industria
- Servicios e Innovaciones
- Bienes Culturales

Expo para pymes

Algunas de las Expo Regionales para PYMES mas importantes que se realizan anualmente son:

- Expo Avellaneda
- Expo Lanús
- Made in Lanús.

Exposiciones y Ferias PYMES Nacionales:

- BAF Week
- Cafira
- Emitex

- Batimat expo vivienda
- Puro diseño
- Expo Clean
- Exposición Rural
- Hotelga
- FIT America Latina
- Vinos y Bodegas

Misiones comerciales en el exterior

Las misiones comerciales son viajes de negocios a distintos países o regiones y, a través de ellas se busca introducir a los empresarios participantes a la realidad de nuevos mercados para sus productos y servicios.

Durante el transcurso de la misión comercial las empresas participantes sostienen reuniones con contrapartes locales, las cuales fueron previamente contactadas en función del perfil de las empresas y los productos ofrecidos. Las agendas de entrevistas son confeccionadas, generalmente, por las Embajadas de la Argentina en el exterior, con el apoyo de diferentes instituciones públicas y privadas.

Para las empresas, esta modalidad ofrece claras ventajas. En primer lugar, se hace un uso más eficiente de los recursos y se obtienen mejores resultados en la búsqueda de contrapartes. Por otro lado, el respaldo institucional permite ofrecer una imagen de mayor responsabilidad y seriedad a las contrapartes extranjeras.

La participación en una misión comercial ofrece la posibilidad de estudiar las características y comportamiento del mercado y analizar la situación de nuestros productos con relación al mismo, facilita la identificación de las demandas de potenciales compradores y sus

necesidades, al tiempo que permite interiorizarse respecto a la cadena de valor de cada sector. En ningún caso puede esperarse cerrar un negocio durante una misión comercial (sin perjuicio de que esto pueda suceder) ya que el viaje representa únicamente el puntapié inicial de un trabajo de largo plazo para conquistar el mercado.

La Dirección General de Industria y Comercio Exterior se organiza misiones comerciales con el objetivo de apoyar a las PYMES en el desarrollo de mercados externos. El trabajo de la Dirección, se concentra en la selección de empresas de acuerdo a su capacidad exportadora real o potencial y a la factibilidad de ingresar en el mercado en cuestión, luego se trabaja con la empresa preparándola para la misión y asesorándola sobre las normativas que se le aplican según su producto y el mercado objetivo. Finalmente se colabora con las Embajadas para optimizar la agenda de entrevistas siempre en función del perfil de cada empresa. La organización de los encuentros de negocios no tiene costo para las empresas participantes. Los gastos de traslado, alojamiento, estadía, etc. corren por cuenta de cada empresario. Por otro lado, se busca proveer a las empresas participantes de una red de contactos y recursos en los países de destino, a fin de que puedan desarrollar efectivamente las oportunidades comerciales vislumbradas durante el viaje de negocios.

Las misiones se pueden clasificar en:

- ✓ Sectoriales (involucran un solo sector de la producción)
- ✓ Multisectorial (involucran a varios sectores de la producción)
- ✓ Visitas de importadores extranjeros a nuestro país (misiones inversas). Cuando se financia la llegada al país de gerentes de compras extranjeros para entrevistarse con exportadores argentinos.

Próximas misiones

- **Misión Técnico Comercial a México**: convocatoria para pymes bonaerenses elaboradoras de alimentos y bebidas, especialmente orientadas al mercado

gourmet. Consiste en la exposición de productos por parte de los proveedores de Hoteles y Restaurantes. Una de las muestras del sector más importantes de Latinoamérica y puerta de entrada a este mercado en México y Centro América del mundo.

- **Misión Comercial Multisectorial a Ucrania y Rusia:** Misión Comercial Multisectorial que visitará las ciudades de Kiev (Ucrania) y Moscú (Federación de Rusia).
- **Misión Técnico Comercial a EEUU:** Convocatoria para productores mineros bonaerenses a participar en la LXIV Misión Técnico Comercial del CFI que se realizará en el marco de la FERIA International Tile & Stone Show (ITSS). La misión tendrá lugar en Las Vegas (EE.UU.) La propuesta consiste en la exposición de productos por parte de los productores mineros, industriales y proveedores de mármoles, travertinos granitos, lajas, pórfidos y demás rocas para uso ornamental.
- **Feria Mercopar Caxias do Sul, Brasil:** Convocatoria para pequeñas y medianas empresas bonaerenses a participar de la Feria MERCOPAR 2006, una exposición del sector industrial de gran importancia a nivel internacional. Dirigida principalmente a los sectores metalmecánico, caucho, automatización industrial, electrónico, plásticos, goma, servicios industriales y componentes para la industria.
- **Proargentina:** La RONDA DE NEGOCIOS PLÁSTICOS, que se realizará San Pablo, Brasil. Los sectores promovidos dentro de la ronda son los siguientes: Materias Primas Cadena Automovilística / Autopiezas Industria Electroelectrónica y de Telecomunicaciones, embalajes, principalmente alimentos y cosméticos Construcción civil, utilidades Domésticas.

Programas de apoyo al exportador

Con el objeto de asistir a los exportadores argentinos, la Cancillería Argentina brinda una serie de servicios y herramientas en forma directa e indirecta a través de la Subsecretaría de

Comercio Internacional -SURCI-, de la Fundación Export.Ar y de la red conformada por las Representaciones Diplomáticas y Consulares en el exterior.

A continuación se detalla un listado de instituciones, fundaciones, consultoras, asociaciones y organismos que brindan apoyo e información.

- AFIP - Sistema Informático
- Argentina Trade Net
- Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)
- Boletín Oficial, consulta
- Cancillería Argentina
- Centro de Economía Internacional - CEI
- Centro de Estudios para la Producción - CEP
- Ciudad de Buenos Aires - Comercio Exterior
- Comisión Nacional de Comercio Exterior
- Consejo Federal de Inversiones (CFI)
- Ente Administrador Puerto Rosario (ENAPRO)
- Ente Administrador Puerto Santa Fe (EAPSF)
- Fundación Exportar
- Proargentina
- Provincia de Buenos Aires, BAExporta
- Provincia de Catamarca, Producción y Desarrollo
- Provincia del Chaco, Comercio Exterior

- Provincia de Córdoba, ProCórdoba
- Provincia de Entre Ríos, Dirección de Comercio Exterior
- Provincia de Mendoza, ProMendoza
- Provincia de Misiones, Departamento de Comercio Exterior
- Provincia del Neuquén, Dirección de Desarrollo de Exportaciones
- Provincia de San Luis, Comercio Exterior
- Provincia de Santa Fe, Subsecretaría de Comercio Exterior
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
- Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva
- Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa
- Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyMEyDR)
- Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME)
- Subsecretaría de Desarrollo de Inversiones y Promoción Comercial
- Portal oficial del Gobierno de la República Argentina - Argentina.gov.ar
- Dirección Nacional de Alimentación
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)
- Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)
- Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) Argentina trade net
- Casa PYME Avellaneda

- Observatorio PYME
- Cámara Argentina de Pequeña y Mediana Empresa (CAPYME)
- Asociación PYME

La agencia argentina de inversiones y comercio internacional

La Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional tiene como objetivo promover la inversión y el comercio internacional de nuestro país.

Actuando en forma coordinada con los Ministerios de Producción y de Relaciones Exteriores y Culto, ofrece servicios bajo un abordaje multidisciplinario, a través de dos grandes áreas de trabajo: Inversiones y Exportaciones.

El área de Inversiones tiene como misión asistir al inversor durante el proceso de análisis, decisión, desarrollo y ejecución de sus proyectos. También promueve iniciativas orientadas a mejorar aspectos regulatorios que permitan dinamizar los procesos de inversión y aumentar las oportunidades de negocio e integración del país en el mercado internacional.

El área de Exportaciones tiene como misión la promoción y facilitación de las exportaciones de bienes y servicios argentinos para insertarlos en los mercados internacionales. El objetivo principal es apoyar y asistir a las empresas a lo largo de todo el proceso exportador, con el fin de incrementar la cantidad y calidad de las exportaciones argentinas, haciendo foco en las MiPyMes y en bienes y servicios de valor agregado, como una fuente de empleo de calidad.

Para una mayor eficiencia en todo el proceso, Exportaciones se estructura en cuatro sectores: Agro y Alimentos, Industria, Servicios, Industrias Creativas y Bienes Culturales.

La Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional busca impulsar las exportaciones de servicios. Para impulsar al sector, firmó un contrato de adhesión a la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios. Enfocada en contribuir al

desarrollo económico y social del país, la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional trabaja en atraer y facilitar inversión extranjera directa (IED) -especialmente en sectores económicos estratégicos que creen empleo y crecimiento inclusivo- al mismo tiempo que ayuda a las PYMES argentinas a expandir sus negocios al mundo. En este marco, la Agencia ha confirmado su adhesión a la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES), con el fin de impulsar este sector que ha experimentado un significativo desarrollo durante los últimos años.

Programas de apoyo para las exportaciones pymes

El programa Experiencia Exportadora BA, lanzado por la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología provincial, conecta a una veintena de pymes con estudiantes universitarios de Comercio Exterior para ayudarlas a internacionalizar sus productos. Con fondos del Consejo Federal de Inversiones, el programa, lanzado en 2013, financia el 60% del sueldo de esos pasantes en las empresas y el 40% restante lo paga la pyme, como un modo de revalidar su compromiso. Actualmente, trabajan con pasantes de las universidades nacionales de La Matanza, Quilmes y Luján y la UCES. La selección del pasante la hace cada universidad, entre los estudiantes del último año de carreras de Comercio Exterior, según los perfiles trazados por Fundación Banco Credicoop, que lleva adelante el programa DiverPymex, y con el que la Provincia de Buenos Aires tiene una alianza en materia de capacitación de empresarios pymes. Once de las firmas seleccionadas pertenecen al interior provincial y nueve, al conurbano.

Programas regionales de apoyo a las pymes

Mediante sus distintas áreas, la Unión Industrial de Avellaneda está abocada a buscar las mejores soluciones para las problemáticas que presentan las empresas asociadas y para crear las condiciones necesarias para su crecimiento.

Si bien los temas de certificación de normas son barreras para arancelarias por lo que, mediante distintas herramientas, como el IDEB, buscan ayudar a esas empresas a superarlas.

Se trabaja en conjunto a otros organismos (por ejemplo Empretec, que es un servicio de la ONU) para brindar capacitación y herramientas necesarias. El departamento de "Jóvenes empresarios" también está abocado junto a la agencia "Invierta Buenos Aires" en la implementación del concurso "IncentiBA". Es un concurso que premia a diez proyectos de la provincia, con créditos, a tasa cero y sin costos de otorgamiento.

El Departamento de "Legislación y Economía" desarrolla una gran actividad buscando no solo las mejoras de las empresas sino también aportar a la comunidad.

En tanto, el Departamento de Desarrollo Industrial, busca implementar en las empresas de Avellaneda los distintos programas específicos de los gobiernos nacional y provincial para la innovación tecnológica. Esto busca establecer un vínculo con las Universidades para articular los conocimientos con la fuerza productiva.

Premio exportar

El Premio Exportar es un reconocimiento que la Cancillería Argentina y la Fundación Exportar entregan a empresas e instituciones argentinas que cada año realizan un aporte significativo a la actividad exportadora.

El objetivo del Premio Exportar es enaltecer los esfuerzos y logros en la inserción internacional de las empresas; incentivando el crecimiento, la generación de empleo genuino, la apertura, diversificación y consolidación de mercados, con un grado cada vez mayor de diferenciación, y buscando la consolidación de una cultura exportadora.

Las categorías que lo conforman se han actualizado a lo largo de los años, y consideran las nuevas dinámicas de negocios internacionales y las innovadoras propuestas que las

empresas e instituciones incorporan para potenciar la inserción de sus productos y servicios en el mercado mundial.

El Premio exportar reconoce a las empresas e instituciones argentinas en las siguientes categorías:

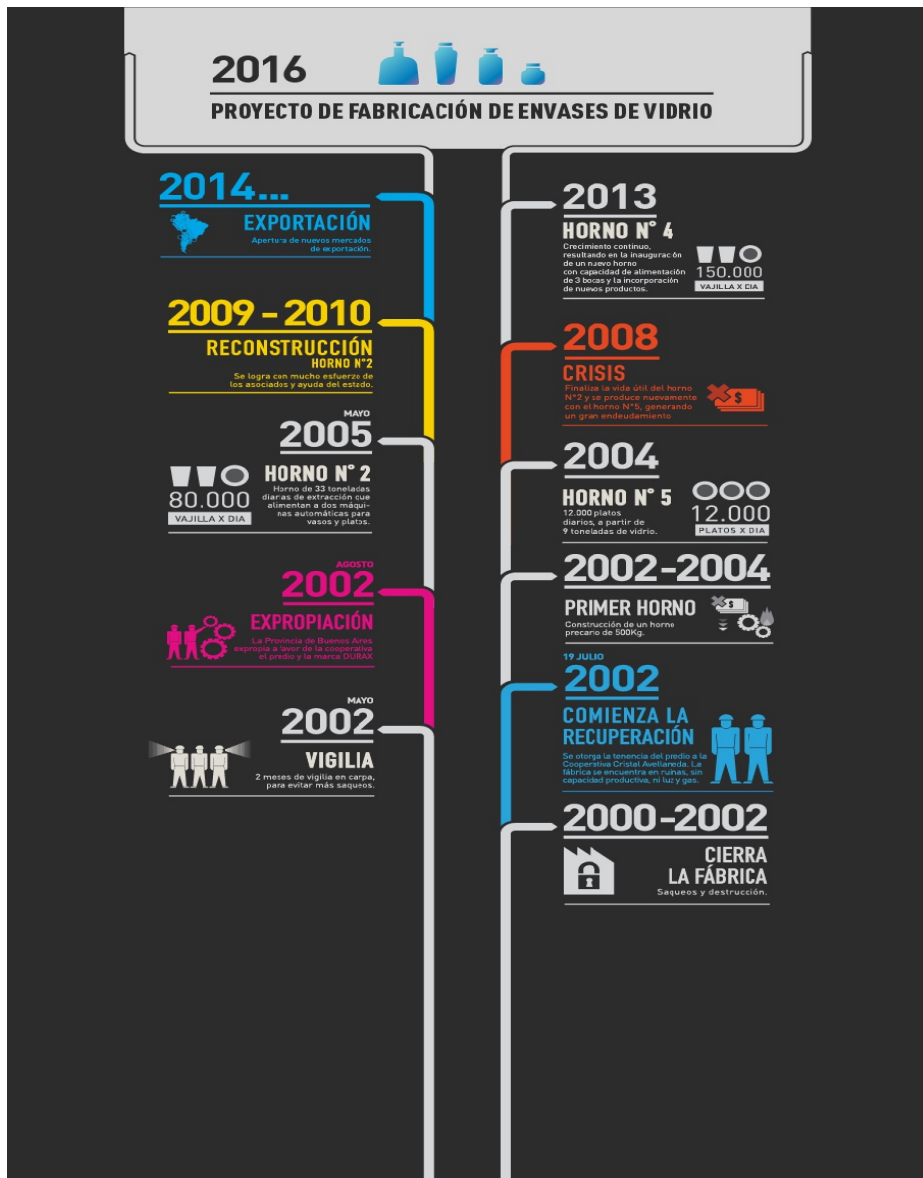
- Primera exportación.
- Apertura de nuevos mercados.
- Incorporación de innovación y/o valor agregado al producto a exportar.
- Consolidación y permanencia en mercados externos.
- Asociatividad para la exportación.
- Promoción y exportación de bienes culturales.
- Exportación de servicios.
- Servicios de apoyo al proceso exportador.

PYME EXPORTADORA LOCAL GANADORA DEL PREMIO EXPORTAR APERTURA DE NUEVOS MERCADOS 2015:

La Cooperativa Cristal Avellaneda LTDA -conocida por su viejo nombre, Cristalux- funciona se dedica a la producción de vajillas y envases de vidrio.

Luego de presentar quiebra y cerrar sus puertas en los años 90', fue recuperada por los trabajadores y actualmente funciona como cooperativa.

Desde 2014 exporta sus productos y se hizo acreedora al premio exportar apertura de nuevos mercados 2015.





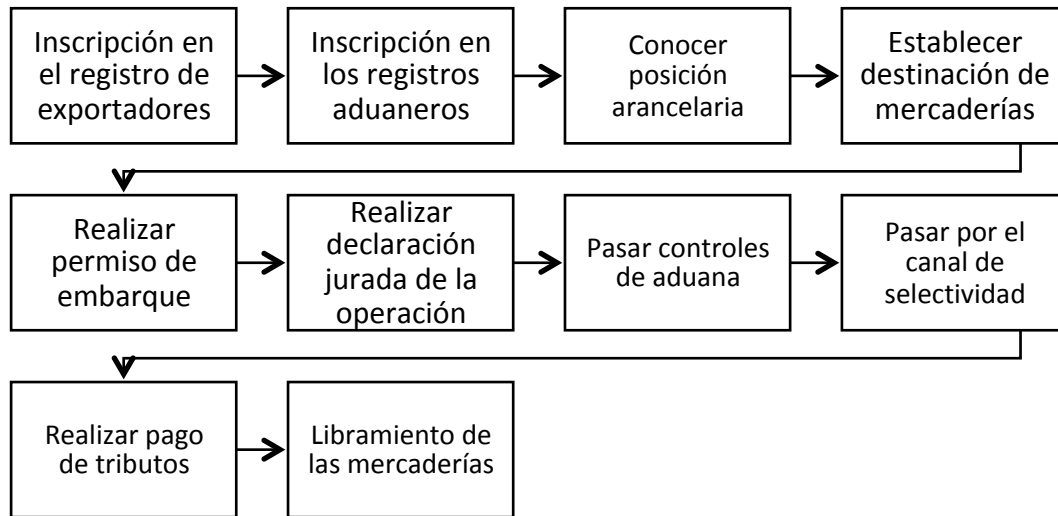
Fuente consultada <http://vajillasdurax.com.ar/>

Procedimiento para exportar en Argentina

Operatoria para la exportación

La legislación aduanera argentina está contenida fundamentalmente en el Código Aduanero (Ley N° 22.415), reglamentado por el Decreto 1001/1982 y sus modificaciones. El Código Aduanero establece las políticas específicas y los procedimientos que rigen el comercio exterior, incluyendo el ingreso, la salida, el transporte y el control de bienes. La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), a través de la Dirección General de Aduanas (DGA), tiene a su cargo la organización y la competencia en todo lo referido al comercio exterior argentino y es la responsable de administrar y aplicar el Código Aduanero.

El servicio aduanero argentino se organiza en seis regiones y está compuesto por 59 aduanas ubicadas en todo el territorio nacional:



Inscripción en el registro de exportadores e importadores

El primer requisito para realizar una operación de exportación es encontrarse inscripto en el Registro de Exportadores e Importadores de la República Argentina. Esta inscripción es obligatoria y se realiza en la Dirección General de Aduanas (DGA).

Este trámite se realiza sólo una vez, por medio del formulario OM 1228 E, no tiene costo alguno y es válido para efectuar operaciones de exportación y/o importación.

El número de inscripción obtenido habilita para operar a través de cualquier aduana del país. Pueden inscribirse personas físicas o jurídicas, y los trámites de comercio exterior pueden ser realizados por un despachante de aduana.

Los solicitantes deben cumplir las siguientes condiciones previas a la inscripción en el Registro de Exportadores e Importadores:

- Acreditar domicilio real, o de la sede social en el caso de las sociedades, y constituir domicilio especial en la República Argentina.
- Estar inscriptos en el Registro de Sociedades (como comerciante o sociedad).

- Acreditar su inscripción ante la AFIP a través de la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT).
- Acreditar la solvencia necesaria y, si correspondiere, otorgar a favor de la DGA una garantía del fiel cumplimiento de sus obligaciones.
- En el caso de ser monotributistas, pueden inscribirse como importador/exportador, pero sólo se encontrarán habilitados para exportar.

Solicitud de Inscripción en el Registro de Exportadores e Importadores:

El solicitante deberá presentarse ante la División Registro de la Subdirección General de Legal y Técnica Aduanera, para las aduanas de Buenos Aires y Ezeiza, o ante la Sección Registro de las aduanas del interior del país, según corresponda al domicilio legal, con la siguiente documentación:

- Dos ejemplares del Formulario OM 1228/F.
- Copia del estatuto certificada.
- Copia de la última acta de asamblea donde figuren las autoridades certificada y legalizada por el colegio notarial correspondiente.
- Padrón Único de Contribuyentes y Responsables (AFIP).
- Constancia de CUIT (AFIP).
- Control de antecedentes previo a la inscripción.

Una vez recibida la solicitud de inscripción, las dependencias encargadas del registro remitirán una copia certificada del formulario OM-1228/F a la División Sumarios de Prevención (Sección Registro de Infractores) para que informe sobre la existencia de

antecedentes respecto de los integrantes y los autorizados consignados en dicho formulario.

Recibida la información, y de no presentar inconvenientes, se autorizará la inscripción. En caso contrario, se procederá a denegarla.

Control, autorización e inscripción:

La División Registro controlará el cumplimiento de los requisitos citados y, de resultar cumplidos, se dará giro de las solicitudes a la Dirección Investigaciones y a la Dirección Control del Riesgo. Las solicitudes deberán ser devueltas con la intervención de ambas direcciones, a los fines de que la División Registro se expida en definitiva.

La División Registro intervendrá en el formulario OM- 1228/F a fin de autorizar la inscripción y procederá a cargar en el Sistema de Registro los datos del solicitante/integrantes y de las personas autorizadas, según corresponda.

Requisitos para Inscribirse en los Registros Especiales Aduaneros como importador y exportador habitual:

- Poseer el alta en los impuestos al Valor Agregado y/o a las Ganancias o en el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (monotributo), de corresponder.
- No encontrarse en estado de falencia.
- Tener firma, foto y huella dactilar registrada digitalmente en el "Sistema Registral".
- No registrar antecedentes en el Registro de Infractores (en el caso de personas jurídicas este requisito alcanza a los componentes de la misma).
- Para las personas jurídicas, tener declarados los socios y los integrantes de los órganos de administración y fiscalización, en ejercicio, según el tipo societario del que se trate.

- Acreditar solvencia económica o constituir garantía.
- Presentar una declaración jurada en la que se manifieste no estar comprendido en los supuestos del Art. 94 Apartado 1 inciso d del Código Aduanero (Ley 22.415).
- Para las personas jurídicas el requisito se extiende a sus directores, administradores o socios ilimitadamente responsables.
- Las personas jurídicas deberán estar inscriptas en la Inspección General de Justicia, o en su caso, en el Organismo correspondiente.
- Certificados de antecedentes expedidos por autoridad policial.

Para las personas jurídicas el requisito se extiende a sus directores, administradores o socios ilimitadamente responsables.

Requisitos para Inscribirse en los Registros Especiales Aduaneros como importador y exportador no habitual:

El registro como exportador no habitual brinda la posibilidad de realizar una operación de comercio exterior específica y luego darse de baja del registro. Una vez presentado el formulario de solicitud se debe consultar al Sistema Informático María (SIM), previamente a la operación, a fin de verificar que ha sido dado de alta como exportador. Presentada y autorizada dicha solicitud, se dispone de sesenta días de plazo de validez de la misma y, si dentro de ese plazo no se realiza ninguna operación, el sistema la da de baja automáticamente. La destinación aduanera autorizada de importación o de exportación será una por año calendario, no acumulable, en uno u otro carácter.

Las sociedades que deseen realizar una única operación deben presentar la siguiente documentación para registrarse en el sistema:

- Un ejemplar del Formulario OM 1752-C (formulario azul), certificado por un agente de aduana o escribano público.

- Fotocopia de documento de identidad (DNI, LE, etc.).
- Fotocopia del CUIT.
- Un modelo de acta de distribución de cargos, certificado únicamente por un escribano público (en caso de ser una sociedad).

Las Sociedades –sean S.A., S.R.L., S.H., S.C., U.T.E., etc.- deberán presentar:

- Dos ejemplares del Formulario OM 1228-E, certificado por Agente de Aduana o Escribano Público.
- El formulario será integrado a máquina en todos sus campos, en original cada uno de ellos por el Importador/Exportador con carácter de declaración jurada.
- El domicilio real se deberá corresponder con el registro ante la DGI para la CUIT, siendo aquél la sede donde se ejerce la administración superior, ejecutiva o gerencial.
- Los formularios se integrarán en forma completa, con excepción de la firma de los autorizados, que deberán figurar al dorso en el espacio en blanco disponible en dicho formulario. Se aclarará para cada firma nombre y apellido.
- Es condición indispensable para la aceptación del formulario que las firmas no estén encimadas o superpuestas.
- Un modelo de Acta de Distribución de Cargos y Personas Autorizadas a Suscribir la Documentación de Comercio Exterior, certificado únicamente por Escribano Público.
- El acta se presentará de acuerdo al modelo que integra el Anexo de la Resolución 582/1999, para todo tipo de exportadores, excepto para las personas físicas que no cuenten con personas autorizadas para intervenir Documentación Aduanera y para los Importadores/Exportadores ocasionales que también cumplan con la citada condición.

- Las sociedades irregulares o las personas físicas que cuenten con personas autorizadas para intervenir Documentación Aduanera o cualquier otro tipo de ente, adecuarán la integración del Acta a la información que corresponda.
- Fotocopia del CUIT. En la presentación deberá contar con el original, a efectos de que la Aduana certifique la copia.

La documentación requerida para Unipersonales es la siguiente:

- Dos ejemplares del Formulario OM 1228-E, certificado por Agente de Aduana o Escribano Público.
- Fotocopia de Documento de Identidad (DNI, LE, etc.).
- Fotocopia del CUIT. En la presentación deberá contar con el original, a efectos de que la Aduana certifique la copia.

Modificación de datos

Cada vez que se produzcan modificaciones de los datos declarados, será responsabilidad del exportador informar en forma inmediata a la DGA los datos modificados, mediante la presentación ante la División Registro de la Subdirección General de Legal y Técnica Aduanera o ante la Sección Registros de las Aduanas del Interior, según corresponda.

Información básica necesaria

El Código Aduanero define el concepto de exportación como la extracción de cualquier mercancía de un territorio nacional aduanero. Al extraer una mercadería de un territorio aduanero se le determina una destinación. Dicha destinación puede ser definitiva (destinada para consumo) o suspensiva, que comprende exportaciones temporarias y mercaderías en tránsito.

Al exportar un producto determinado la información básica que deberá conocer es la siguiente:

- La posición arancelaria del producto a comercializar.
- El régimen de reintegros dispuesto por el Estado para cada producto.
- El régimen de derechos a la exportación dispuesto por el Estado.
- El régimen de exención del IVA e Ingresos Brutos.
- Las exigencias por parte el país de destino.
- La legislación en torno a la liquidación de divisas.

Posición arancelaria

La Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) clasifica los productos, asignando a cada uno de ellos, una única posición arancelaria.

A partir de dicha clasificación, se pueden identificar los incentivos gubernamentales que le corresponden al producto. Asimismo, conociendo la posición se puede obtener información sobre el tratamiento que recibirá el producto en el mercado de destino.

Se entiende por posición arancelaria el código numérico integrado por los siguientes pares de dígitos:

- Capítulo (2 dígitos)
- Partida (4 dígitos)
- Subpartida Sistema Armonizado (6 dígitos, comunes en el marco de la OMC)
- Subpartida Regional (8 dígitos, comunes dentro del MERCOSUR)

El Sistema Informático María (SIM) operativo en Argentina, agrega cuatro dígitos más. De los cuales tres son números y el cuarto es una letra denominada dígito control.

El NCM puede ser consultado a través de Internet: ingresar a www.infoleg.gov.ar y realizar la consulta del Decreto 690/2002.

Régimen de reintegros

El régimen de reintegros a la exportación consiste en la devolución total o parcial de los impuestos interiores (Ingresos Brutos, IVA, Tasas Comunales) que se hayan pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar, nuevas, sin uso, y manufacturadas en el país. El objetivo de dicho régimen es no incluir los impuestos internos abonados en el valor de exportación

Si la mercadería se elaboró sobre la base de insumos importados directamente por el exportador, el reintegro se otorgará sobre el Valor Agregado Nacional, es decir que la alícuota será aplicada sobre el valor FOB, una vez deducido el valor CIF de los insumos importados.

La solicitud se presenta ante la Dirección General de Aduanas en el Área de Reintegros. El pago de reintegros se efectiviza una vez presentada la documentación que acredita el embarque de la mercadería. El trámite suele demorar entre 30 y 60 días.

Derechos a la exportación

La aplicación de retenciones encuentra su fundamento en las condiciones vigentes impuestas por el actual contexto económico. Ante tal circunstancia, resulta necesaria la toma de medidas tendientes al fortalecimiento de las cuentas públicas.

De acuerdo a la mercadería de exportación de que se trate, los aranceles aplicables son de 5%, 10% y 20%, sobre el valor FOB de la mercadería a exportar.

Los derechos fijados por la Res. 11/2002 serán adicionados a los ya existentes, sean permanentes o transitorios.

Estará exento del pago de los derechos a la exportación:

- El valor CIF de las mercaderías importadas temporariamente en el marco del Régimen establecido por la Res. 72/1992 y el Decreto 1439/1996, en la medida en

que las mismas se hubieran incorporado a las mercaderías exportadas (Res. 530/2002).

- Aquellas exportaciones de material destinado a la difusión turística y a la realización de ferias y exposiciones, congresos u otras manifestaciones similares (Res. 51/2002).
- Aquellas previstas por normas preexistentes: Ley 24.196, Ley 19.640, Ley 24.331, Ley 24.633, Ley 23.390, Ley 14.842.
- La exportación de mercaderías llevadas personalmente por el viajero, hasta el límite de US\$ 2.000, para su traslado a los países del MERCOSUR, siempre que se trate de productos de libre exportación y se presente la factura comercial respectiva.

Régimen de exención de IVA

El recupero de IVA por operaciones de exportación puede ser:

- Por Compensación: débitos propios originados por operaciones en el mercado interno.
- Por Acreditación: contra las obligaciones impositivas originadas por operaciones y adeudadas por el exportador por impuestos a cargo de la DGI, excepto el mismo IVA.
- Por Transferencia: la transferencia del crédito del IVA a otro contribuyente.
- Devolución: al titular del crédito en efectivo o en títulos valores.

Los exportadores podrán computar contra el impuesto que adeudaren por sus operaciones gravadas, el impuesto que por los bienes, servicios y locaciones que se destinen a la exportación o a cualquier etapa de la misma les hubieran facturado, siempre y cuando el mismo esté vinculado con la exportación y no hubiera sido utilizado.

Si esta compensación no pudiera realizarse o se realizara en forma parcial, el saldo les será acreditado contra otros impuestos o será reintegrado a los exportadores.

Para tener derecho a la acreditación, devolución o transferencia, los exportadores deberán estar inscriptos en el Registro de Exportadores e Importadores de la República Argentina de la Dirección General de Aduanas.

La devolución de los importes pagados en concepto de IVA deberán ser devueltos dentro de los 60 días de presentada la solicitud.

Restricciones en el mercado destino

Es necesario contar con información detallada del mercado de destino para conocer las exigencias existentes para el ingreso del producto. Deberá tenerse en cuenta los requerimientos del comprador y la documentación a presentar en la aduana de destino. De igual modo, deberá informarse de las regulaciones aduaneras en materia de importación que rijan en el país de destino.

Las restricciones comerciales pueden agruparse en arancelarias o no arancelarias.

Entre las barreras arancelarias se encuentran:

- Derecho Ad Valorem: porcentual del valor en aduana de la mercadería, se calcula con base al valor de la factura.
- Derecho Específico: se expresa en términos monetarios por unidad de medida.
- Derecho Mixto: es una combinación de los anteriores.

Las barreras no arancelarias pueden tener distintas formas: prohibiciones, cupos, cuotas, medidas anti-dumping, cláusulas de salvaguarda, restricciones cambiarias, entre otras.

Para obtener información sobre perfiles de mercado puede recurrir a la Fundación ExportAr, a las Cámaras de Comercio o a las Embajadas en Argentina.

Ingreso de divisas

A partir de febrero de 2002, los cobros de exportaciones de bienes y servicios, netos de la aplicación de anticipos y préstamos de prefinanciación de exportaciones de bienes, deben ser liquidados en el Mercado Único y Libre de Cambios en los plazos establecidos según el tipo de producto. Dichos cobros son acreditados en una cuenta corriente o en caja de ahorro en pesos en una entidad financiera (Decreto 690/2002).

La Comunicación A 3944 del Banco Central de la República Argentina (BCRA) (publicada en El Boletín Oficial en 2003) establece lo siguiente:

Los exportadores dispondrán de 90 días hábiles para la efectiva liquidación de las divisas por exportaciones de bienes y servicios. Esta medida será aplicable incluso para operaciones anteriores siempre y cuando no se encuentren vencidas.

Los exportadores no estarán obligados a ceder las divisas al BCRA para operaciones superiores a US\$ 1.000.000.

Se permite pagar en forma anticipada deudas con el exterior en concepto de importaciones de bienes independientemente del vencimiento pactado.

Se elimina la necesidad de conformidad previa para ciertos pagos de deudas de gobiernos locales y para la cancelación de deudas financieras del sector privado financiero y no financiero.

Para dar curso a cualquier pago de servicios de capital o intereses, las entidades bancarias controlarán la declaración de deuda de la Comunicación A 3602.

Procedimiento aduanero

Lo primero que se debe conocer para realizar una exportación es la posición arancelaria del producto a exportar, la cual surge del NMC. A partir de identificar la posición arancelaria, es posible conocer los reintegros a la exportación que le corresponden al producto, los

derechos de exportación, los incentivos gubernamentales y el tratamiento arancelario y para-arancelario que recibirá el producto en el mercado de destino.

Asimismo, es necesario establecer la destinación, o fin último, de las mercaderías a exportar. Habitualmente, la principal destinación es la exportación definitiva a consumo. Para darle destino a una mercadería el exportador debe realizar una solicitud de destinación, lo que generalmente se denomina "permiso de embarque". La confección e ingreso de este documento se realiza a través de un sistema informático montado sobre una red a la cual están conectadas todas las dependencias de la Aduana, así como los despachantes; existen también cabinas públicas. Tal sistema es conocido como Sistema Informático María (SIM).

Junto con el permiso de embarque, se deberá acompañar la "hoja de valor", que es una declaración jurada sobre las características de la operación y los distintos elementos que influyen en la composición del valor de la mercadería a los efectos aduaneros, con la finalidad de determinar la base imponible sobre la cual se aplicarán los derechos a la exportación, el tipo de cambio y, eventualmente, los reintegros a la exportación.

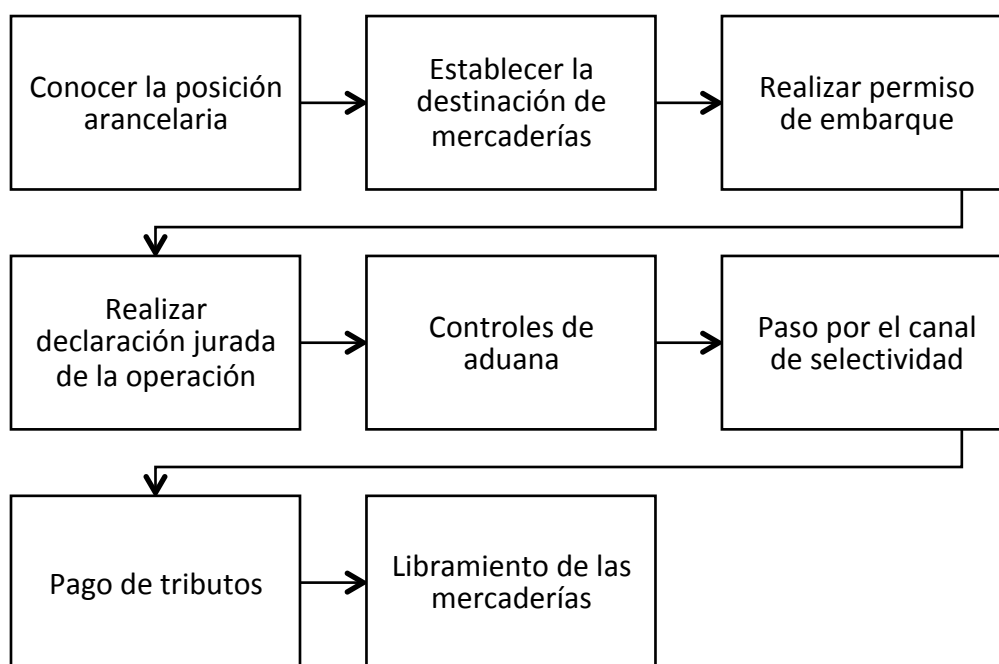
Si los controles efectuados resultan conformes, la Aduana efectuará la presentación de la destinación de exportación y el sistema informático automáticamente determinará el tipo de control que el servicio aduanero realizará sobre la mercadería a exportar, denominado "canal de selectividad".

Los canales de selectividad en exportación son tres:

- Canal verde: no corresponde control de la documentación ni control físico de la mercadería.
- Canal naranja: este canal indica que el servicio aduanero realiza un examen de la documentación.

- Canal rojo: en este caso el servicio aduanero efectuará un control documental y físico de la mercadería.

Con la presentación de la solicitud de destinación y la documentación de la operación se cumplen las disposiciones legales y reglamentarias para autorizar el libramiento de las mercaderías. Esto permite extraer las mismas del territorio aduanero nacional a través de las vías acuáticas, terrestres o aéreas. Para que se conceda dicho libramiento, los tributos deben estar pagados o garantizados.



Documentación de embarque para presentar en la aduana

Cuando se realiza una exportación, el empresario debe estar representado en la DGA por un despachante de aduana, quien, por intermedio del cobro de un honorario, ingresará la mercadería y la documentación administrativa para que la misma pueda salir del país con el destino señalado por el exportador.

De acuerdo al tipo de pago y a la condición de venta, la documentación usual que se exige es la siguiente:

- Factura comercial, comúnmente conocida como "factura E", que mantiene la norma exigida por la AFIP.
- Lista de empaque.
- Certificado de origen.
- Conocimiento de embarque o guía aérea o carta de porte. Este tipo de documentación responde al medio de transporte elegido para el envío de la mercadería: la primera de ellas corresponde a una carga realizada por vía marítima, la siguiente a una carga aérea y la restante a una transportada por vía rodoviaria o ferroviaria.
- Certificados sanitarios cuando el producto así lo requiera.
- Certificación de verificación de pre embarque, cuando la legislación del país importador así lo requiera.

Factura Comercial de Exportación						
Datos del Exportador (Shipper Exporter)				# de Factura (Commercial Invoice N°)		
				# de Orden	B/L AWD N°	
Consignatario (Consignee)				País de Origen		
				Fecha de Embarque		
Intermediario (Intermediate Consignee)				Términos de Pago (Terms of Payment)		
				Referencias Exportación (Export References)		
Embarcador (Forwarding Agent)				Puerto de Embarque (Port of Embarkation)		
				Referencia Línea (Exporting Carrier Route)		
Este documento describe la Venta y Términos de Pago. (This document describes the Sale and Terms of Payment.)						
Packs.	Cantidad (Quantity)	Peso Neto (Net WT.)	Peso Bruto (Gross WT.)	Descripción de Mercadería (Description of Merchandise)	Precio Unitario (Unit Price)	Precio Total (Total Value)
Marcas en Bultos (Package Marks)				Cargos Adicionales (Misc. Charges)		
				Total Factura (Invoice Total)		
Certificaciones (Certifications)				_____ Autorización (Authorization)		

Fuente: http://www.diariodelexportador.com/2014/11/que-llenar-en-la-factura-de-exportacion_13.html

Sistema aduanero de operadores confiables (SAOC)

Argentina adhiere al Sistema Aduanero de Operadores Confiables (SAOC). Por medio del mismo, los operadores del comercio exterior tienen la posibilidad de acceder a importantes beneficios para agilizar su operatoria, optimizar los costos de la misma y colaborar con la Aduana a cumplir su misión en temas de seguridad conforme a lo establecido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) en el Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global (SAFE).

Este sistema es un compromiso mutuo entre la Aduana y los operadores de comercio exterior cuyo fin principal es garantizar la seguridad y la fluidez de las operaciones aduaneras, brindando mayor competitividad al operador y mejorando la asignación de recursos por parte de la autoridad competente.

Certificación del producto

Algunos mercados internacionales ofrecen accesos preferenciales a una serie de productos provenientes de Argentina. Para acceder a dichas preferencias arancelarias, los productos seleccionados requieren el cumplimiento de una serie de reglamentaciones. Para acreditar dicho cumplimiento, se requiere una certificación que puede ser en función de la procedencia o del cumplimiento de ciertas normas técnicas o de calidad. Las certificaciones son expedidas por el organismo gubernamental correspondiente.

Certificado de origen

Para que una mercadería reciba el tratamiento preferencial establecido a través de un acuerdo comercial, es preciso establecer que dicha mercadería ha sido efectivamente producida en el territorio de uno de los países signatarios del acuerdo. Esta condición se acredita formalmente mediante el certificado de origen. Adicionalmente, aunque no reciba tratamiento especial, algunos países importadores solicitan como requisito la certificación de origen (por ejemplo, la Unión Europea).

Sobre los requisitos de origen, para conferirle al bien el carácter de originario de un país en general se establece un porcentaje del valor agregado total que debe corresponder a procesos efectuados en dicho territorio. En algunos casos, la certificación de origen también puede obtenerse por el cambio de posición arancelaria (luego de que el producto haya sufrido una serie de transformaciones en el país exportador).

En Argentina, los certificados mencionados son emitidos por instituciones privadas bajo la supervisión del Ministerio de Industria. Entre dichas instituciones cabe mencionar las siguientes: Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA), Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA), Cámara de Comercio, Industria y Producción de la República Argentina (CACIPRA) y Cámara Argentina de Comercio (CAC).

Certificación de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias

El proceso de certificación de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias verifica condiciones tales como contenido, composición, fabricación, embalaje, etiquetaje, calidad, sanidad y embarque de una mercadería. A través de la certificación de estas normas se posibilita la salida de los productos de exportación que requieren el cumplimiento de dichas condiciones o normas en el mercado nacional y en los mercados de destino.

Algunos productos requieren la intervención de organismos oficiales para acreditar su calidad y autorizar su comercialización desde el país al exterior.

Se destacan los siguientes organismos de acuerdo al tipo de mercaderías a exportar:

- Alimentos para consumo humano: Instituto Nacional de Alimentos (INAL).
- Productos, subproductos y derivados de origen animal no alimentarios: Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA).
- Vegetales y derivados no alimentarios, productos agroquímicos y biológicos: Instituto Argentino de Sanidad y Calidad Animal (IASCAV).

- Elementos y materiales nucleares: Comisión Nacional de la Energía Atómica (CNEA).
- Medicamentos o productos destinados a la salud humana: Secretaría de Salud Pública de la Nación.
- Estupefacientes y psicotrópicos: Secretaría de Programación para la Prevención de la Drogadicción y Lucha contra el Narcotráfico de la Nación.
- Flora y fauna: Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación.
- Libros y demás impresos e ilustraciones que contengan material cartográfico: Instituto Geográfico Nacional (IGN).

Sistema generalizado de preferencias (SGP)

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) consiste en el otorgamiento por parte de algunos países desarrollados de una reducción o eliminación total de derechos de importación de determinados productos exportados desde países en vías de desarrollo. En Argentina, para recibir los beneficios del SGP es necesario obtener un certificado de origen especial que emite el Ministerio de Industria de la Nación.

Para ello, los usuarios del SGP deben ingresar al Sistema de Gestión, con su usuario y clave correspondiente; en caso de no estar registrados deberán ingresar al Registro de Empresas.

Una vez registrados, los usuarios deben completar el "formulario A"- Certificado de Origen en el sistema, e imprimir dicha constancia, que deberá ser presentada ante el Área de Sistema Generalizado de Preferencias del Ministerio de Industria de la Nación.

Los productos que son beneficiados por el SGP son los que están incluidos en las listas positivas (productos con derecho a preferencias) confeccionados por los países otorgantes de preferencias. Deben cumplir con ciertos criterios de origen fijados por los mismos, que varían según el mercado de destino.

Tributos aduaneros

Los impuestos aduaneros están compuestos de los siguientes elementos, hecho imponible, momento imponible, base imponible, alícuota.

- ✓ Hecho imponible: En materia impositiva se refiere a "lo que el legislador quiso gravar", por ejemplo en una operación de exportación, sería la exportación definitiva a consumo, (egresos de mercadería por tiempo indeterminado).
- ✓ Momento imponible: Es aplicable el derecho de exportación establecido por la norma vigente en la fecha del registro de la correspondiente solicitud de destinación de exportación para consumo.
- ✓ Base imponible: Costo o valor FOB. El valor imponible de la mercadería se define como: FOB: para operaciones por vía acuática o aérea. FOT ó FOR: para operaciones por vía terrestre, según el medio de transporte que utilizara.
- ✓ Alícuota: La alícuota es el porcentaje a aplicar. El porcentaje de los derechos de importación y exportación es regulado por el Ministerio de Economía y aplicado por la Dirección General de Aduanas.

Derechos aduaneros

Los derechos aduaneros se puede clasificar en:

Derechos "ad valorem" son un porcentaje que se determina sobre la base imponible.

Derechos "específicos" consisten en la aplicación de una suma fija de dinero.

El derecho de exportación ad valorem es aquel cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor imponible de la mercadería o, en su caso, sobre precios oficiales FOB.

El derecho de exportación específico es aquel cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de una suma fija de dinero por cada unidad de medida.

Tasas

Además de los derechos, están las tasas aduaneras. Estas son: Comprobación de destino, Servicios extraordinarios y Estadísticas. Se pagan por ejemplo cuando la operatoria se realiza fuera del horario habitual de la Aduana o para comprobar el destino que se le da a una mercadería determinada.

El Derecho de exportación

El derecho de exportación es aquel gravamen arancelario a la exportación para consumo, es decir aquella cuya mercadería se extrae del territorio aduanero por tiempo indeterminado. (Por ejemplo en el caso de los vinos es un 5% sobre el valor FOB menos el valor CIF de las importaciones temporarias de los insumos incorporados al producto exportado).

Modalidad llamada "exportación en consignación"

Se envía al exterior la mercadería garantizando el derecho de exportación mediante póliza de caución. La aduana otorga un plazo de 180 días para convertir en definitiva esa exportación, parcial o totalmente; o bien, regresar la mercadería no vendida en el exterior, para lo cual se amplía el plazo en 60 días más. Mientras la exportación esté "en consignación" no se corren los plazos para negociar divisas ni para pagar el derecho de exportación, sino sólo cuando se transforma en definitiva.

Cómo se realiza el pago de tributos

Quando la declaración de exportación requiera el pago de tributos y/o derechos el Declarante podrá:

1. Realizar el pago antes de la operación, es decir en forma anticipada.
2. Acordar el plazo de espera en los términos del artículo 54 del Decreto Nº 1001/82 y de acuerdo al Dto. 835/02.

1. Pago Previo:

Los Exportadores que opten por esta modalidad de pago deberán seguir el siguiente

Procedimiento:

1.1 Efectuar un depósito en la cuenta Recaudación a Afectar de la Aduana ante la que operará.

1.2 En forma previa a la oficialización seleccionará el depósito que será afectado al pago de la liquidación. Dicho pago será afectado desde el KIT al momento de la Oficialización, al tipo de cambio comprador correspondiente al último día hábil anterior.

2. Pago con Plazo de Espera:

Para estos casos, con anterioridad al libramiento de la mercadería, la DGA exige que se garantice el importe de los tributos vigentes a la fecha de registro de la exportación. Las garantías que la DGA admite están normadas en la Res. Gral. AFIP N° 1469/03 y son:

- Efectivo.
- Seguro de caución.
- Aval bancario.
- Letra caucional.
- Declaración Jurada del Exportador.

De optarse por el plazo de espera se deberán tener en consideración las siguientes pautas:

2.1 Cómo se determina el Plazo de Espera:

2.1.1 En caso de que el Exportador no se encuentre comprendido dentro del tratamiento establecido por el artículo 1º del Decreto Nº 835/02, el plazo para hacer efectivo el pago será de QUINCE (15) días corridos a partir del día siguiente al del libramiento.

2.1.2 Si se encuentra alcanzado por el tratamiento establecido a través del artículo 1º del Decreto Nº 835/02, y optar por el pago dentro de esta facilidad, el plazo máximo para hacer efectivo el pago de los derechos y demás tributos estará comprendido en alguna de las siguientes opciones:

a) CIENTO VEINTE (120) días corridos contados a partir del día siguiente al de la fecha del libramiento.

b) la fecha de vencimiento para liquidar las divisas (correspondiente a la posición arancelaria del ítem de mayor valor FOB embarcado).

c) la fecha real de liquidación efectiva de divisas a favor del Exportador, conforme a la información que envíe a la AFIP, el BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA, por vía electrónica más cinco días hábiles sin superar los 120 días.

Cuando los plazos establecidos a través de las opciones a), b) y c) no coincidan entre sí, la fecha de vencimiento de la obligación será la que resultare del menor plazo que surja de estas opciones. A la fecha determinada para el vencimiento del plazo de pago se le adicionarán CINCO (5) días hábiles (en carácter de facilitación especial), transcurridos los cuales se considerará impaga la obligación tributaria, sin necesidad de intimación alguna. El plazo adicional de CINCO (5) días resultará aplicable en caso que el vencimiento de la obligación resulte determinado por las opciones incisos b) o c) únicamente.

2.1.3. En las operaciones que cuenten con prefinanciación, cobro anticipado y / o préstamos estructurados por el CIENTO POR CIENTO (100%) del valor del producto a exportar, si se opta por el pago con plazo de espera, el mismo no podrá superar al establecido en el primer párrafo del inciso a) del artículo 54 del Decreto Nº 1001/82.

2.1.4 Cuando se trate de embarques fraccionados se considerará a los fines del conteo de los plazos de espera para el pago, el libramiento de la última fracción. Atento la facilitación que se otorga a través de la operatoria de embarques fraccionados, no se concederán prórrogas de embarque a las mismas.

2.1.5. El tipo de cambio aplicable para los pagos con plazo de espera será el correspondiente al día hábil anterior vigente al último día del plazo de espera, es decir, el tipo de cambio vendedor del día hábil anterior, el que incluirá a todo efecto a los CINCO (5) días hábiles otorgados como facilitación especial, en los casos que corresponda. En caso de que el Exportador opte por pagar los derechos de exportación en una fecha anterior al vencimiento del plazo de espera, el tipo de cambio aplicable será el vendedor del día hábil anterior al del efectivo pago.

Barreras de entrada a la exportación

El **dumping** y las **subvenciones** son los dos tipos de prácticas comerciales consideradas desleales en el comercio internacional que puede ser objeto de medidas de compensaciones

Dumping: Se considera que existe dumping cuando el valor de FOB de las exportaciones es inferior al valor nominal del mismo producto en el mercado interno en del país de origen, o sea que el producto que se exporta tiene un precio menor al que se vende en el mercado interno de ese país.

Subvención: La práctica de realizar exportaciones beneficiadas por subvenciones gubernamentales es considerada desleal en el comercio internacional y puede dar motivo a la aplicación de derechos compensatorios.

Se considera que existen subvenciones cuando el productor-exportador se beneficia con alguna ayuda estatal financiera o económica, brindada en forma directa por su gobierno o a

través de una entidad privada, que le permite la colocación de sus productos en el mercado argentino a un precio inferior.

Estas subvenciones deben estar específicamente orientadas hacia la industria o al sector del cual provienen dichos productos.

- Medidas sanitarias y fitosanitarias: Requisitos de certificados de aptitud para consumo humano, inspección previa de la expedición, requisitos relativos a la información sobre el producto, organismos estatales importador único, vigilancia de las importaciones.
- Obstáculos técnicos al comercio: Reglamentos técnicos no basados en estándares internacionales, requisitos de envase, embalaje y etiquetado, prohibición total o temporal, requisitos de inspección, ensayos y cuarentena, medidas de protección al medio ambiente.
- Políticas de importación que limitan el comercio: Aranceles, impuestos y gravámenes adicionales, precio mínimo de importación, licencias de importación, cuotas, prohibiciones, bandas de precios.
- Políticas públicas que distorsionan la competencia: Compras gubernamentales, ayuda interna, impuestos y gravámenes discriminatorios entre el producto nacional y el importado, empresas públicas de comercialización, stocks de productos básicos para regular el mercado, medidas financieras.
- Productos especiales (seguridad nacional, etc.) servicios nacionales obligatorios, exigencia de contenido nacional, acuerdos preferenciales con otros países, intercambio compensado.

La situación de las exportaciones PyME industriales a partir de 2009 y la influencia (atraso) del tipo de cambio:

La apreciación cambiaria observada desde 2009 hasta comienzos de 2014 fue acompañada por una fuerte disminución de la proporción de PyME industriales que exportan (pasó del 31% al 21% entre 2009 y 2013). El resultado es coherente con el hecho que la demanda de productos argentinos es elástica al precio de los productos comercializados por las PyME.

La cantidad de PyME industriales que exportan sistemáticamente al menos el 5% de sus ventas – es decir, aquéllas mejor insertadas en el mercado internacional – también disminuyó (pasando del 22 al 14% para los mismos años). Esto muestra que la apreciación cambiaria afectó al núcleo más consolidado de las exportaciones industriales de las PyME.

Pero las exportaciones de las PyME no sólo están signadas por el tipo de cambio, sino que hay otras causas que influyen. Por un lado, debido a que las PyME industriales exportadoras son también las más activas demandantes de importaciones de insumos, las dificultades para importarlos por el sistema de control de las importaciones (SCI), a partir de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI), también influyen en su capacidad de exportar. Así también las regulaciones burocráticas-administrativas sobre las exportaciones a través de los requerimientos de liquidación de divisas anticipadas y las demoras en los reintegros de exportación y en el saldo técnico de IVA. Los descalces entre pagos e ingresos y las demoras en la devolución de reintegros es otra variable que no incentiva la decisión de exportar.

En efecto, durante 2012, el 43% de las PyME exportadoras y el 41% de las PyME no exportadoras reportaron que el SCI a través de las DJAI les produjo dificultades para importar, sin obtener – como contrapartida – ningún beneficio por esto.

Otra clasificación de barreras de entrada que podríamos considerar:

- Barreras fiscales: Comprenden todos aquellos impuestos que gravan la entrada en un país de una mercancía extranjera. El nivel de estos impuestos puede variar enormemente de un país a otro, y dentro de un mismo país de una mercancía a otra,

pudiendo suponer desde un ligero encarecimiento del producto importado hasta un aumento de precio de tal magnitud que lo haga invendible. Además, también el nivel de estos impuestos puede ser distinto dependiendo de cuál sea el país de procedencia del producto, según los posibles convenios y acuerdos internacionales que tenga firmado el país importador. Esto origina importantes agravios comparativos entre los potenciales exportadores.

- Barreras cuantitativas: Muchos países establecen límites en el volumen que puede ser importado de diversas mercancías, con el objeto de tratar de defender su industria nacional. Estos límites pueden funcionar: Elevando sustancialmente los impuestos que gravan la entrada de una mercancía, una vez que se haya superado cierto volumen de importación. Denegando la entrada de nueva mercancía cuando se haya superado dicho volumen.
- Barreras técnicas: Los países pueden exigir a los productos extranjeros el cumplimiento de ciertos requisitos técnicos (relacionados con la seguridad, salud y calidad del producto), que en ciertas ocasiones dificultan notablemente la posibilidad de exportar a dichos países. A veces, algunos gobiernos utilizan estas exigencias técnicas como pretexto para defender sus mercados nacionales de la competencia de productos extranjeros.
- Barreras medioambientales: Son cada vez más importantes e incluye distintas normativas que exigen a los productos extranjeros el cumplimiento de ciertas normas medioambientales donde se detalla la no utilización en su elaboración de determinados componentes contaminantes.

Para concluir, podemos afirmar en resumen:

- Las barreras fiscales y cuantitativas son más comunes en los países menos industrializados.

- Las barreras técnicas y medioambientales son más comunes en los países más desarrollados.

Estímulos a la exportación

Los estímulos son el conjunto de retribuciones que por parte del estado recibe el exportador, y los regímenes de financiación a la exportación de carácter público o privado.

El exportador podrá obtener una pre-financiación, financiación, o post-financiación para el desarrollo de sus exportaciones; como así también reintegros (devolución de impuestos internos), reembolsos (devolución de impuestos internos mas los pagados previa importación), drawback, etc.

DRAWBACK	Drawback es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuere exportada para consumo: a) luego de haber sido sometida en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio; b) utilizándose	El drawback lo percibe el exportador como crédito fiscal (no en efectivo) respecto de los derechos y estadística pagados en la importación a consumo de mercaderías. El régimen de drawback es compatible con el de reintegros.
----------	--	---

	para acondicionar o envasar otra mercadería que se exportare.	
REINTEGROS	El régimen de reintegros es aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería. 2. Los tributos interiores a que se refiere el apartado 1 no incluyen a los tributos que hubieran podido gravar la importación para consumo.	El exportador percibe el reintegro en efectivo respecto de los impuestos interiores que se hubieran pagado por la exportación de mercaderías. El régimen de reintegros es compatible con el de drawback.
REEMBOLSOS	El régimen de reembolsos es aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores; así como los que se hubieren podido pagar en	Combinación de Drawback + Reintegro. Salvo disposición especial en contrario, el régimen de reembolsos no puede acumularse con el régimen de drawback ni con el de reintegros.

	<p>concepto de tributos por la previa importación para consumo de toda o parte de la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería</p>	
--	---	--

Con el objetivo de estimular las exportaciones el Código Aduanero prevé distintos regímenes. Estos son, el Régimen de Reintegros, el Régimen de Draw Back y el Régimen de Reembolsos.

Es importante destacar que: El Régimen de Reintegros es compatible con el de Draw Back. El Régimen de Reembolsos no puede acumularse con el de Reintegros ni con el de Draw Back.

Reintegros a la Exportación, C.A. Art. 825:

Esta modalidad permite restituir total o parcialmente los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exporta a consumo a título oneroso (es decir que se excluyen las donaciones) o bien por los servicios que se hubieran prestado con relación a la mencionada mercadería. El Reintegro se percibe en efectivo. La aprobación para su liquidación, estará a cargo de la Aduana donde se registró la declaración de exportación.

Draw Back, C.A. Art. 820:

Mediante este estímulo se restituyen total o parcialmente los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuera exportada para consumo.

a) Luego de haber sido sometida en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla.

b) Utilizándose para envasar otra mercadería que se exporte.

El Draw Back se percibe como crédito fiscal (no en efectivo). El interesado debe presentar un expediente ante la Secretaría de Industria y Comercio. Ésta determina una U.I.T. (unidad índice tipificada), que es la unidad a exportar sobre la que se efectuará el cálculo.

El exportador que hubiese solicitado la destinación de exportación para consumo e ingresase la mercadería a depósito aduanero habilitado al efecto, podrá percibir anticipadamente los importes que le correspondan en concepto de Draw Back.

Cuando en el supuesto, no se efectuase la exportación para consumo dentro del plazo establecido, deberá devolverse el importe percibido.

Reembolsos, C.A. Art. 827:

Este Régimen combina Draw Back y Reintegros, restituyendo total o parcialmente los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores, así como los que se hubieren pagado en concepto de tributos por la previa importación para consumo de toda o parte de la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubiesen prestado con relación a la mencionada mercadería. El Reembolso se percibe en efectivo.

Tratamiento impositivo especial

Los contribuyentes que encuadren dentro de la categoría de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas no pagarán el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, desde el ejercicio 2017.

La ley ómnibus de blanqueo, sancionada recientemente, ya prevé que este tributo se elimine para todas las empresas a partir del año 2019.

Por otro lado, las definidas como pequeñas empresas podrán computar el 100% del Impuesto sobre los débitos y créditos bancarios como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias. En cambio, las medianas que integran el "Tramo I" de la clasificación realizada por la ley 25.300, podrán computar el 50% de ese impuesto. El cómputo del pago a cuenta podrá realizarse en la declaración jurada anual o en los anticipos de Ganancias. De generarse saldo a favor, por el descuento efectuado, la empresa podrá solicitarle a la AFIP a reducir sus anticipos.

Actualmente, todos los contribuyentes pueden descontar sólo el 34% del tributo cobrado por las acreditaciones (depósitos) de Ganancias y de Mínima Presunta.

Otro beneficio que se prevé, siempre para ese tipo de empresas, es poder ingresar el IVA a los 90 días. Si bien, a partir de este mes de junio, la AFIP autorizó ingresar el impuesto trimestralmente, el pago se tiene que efectivizar en la fecha de vencimiento del tercer mes que integra el trimestre. De esta manera, de salir la ley se daría más plazo para pagar.

Por otro lado, en los casos que los pequeños contribuyentes posean saldos a favor y a la vez sean deudores del Fisco, se permitirá la compensación directa de los saldos, a través del sistema de "Cuentas Tributarias". Por último, en materia impositiva, se faculta a la AFIP para efectuar tareas de simplificación tributaria para aliviar la carga que tienen las PYMES; y al Poder Ejecutivo a otorgar beneficios tributarios diferenciales a favor de las empresas que se encuentren ubicadas en zonas de frontera.

Fomento de inversiones

Se crea un Régimen de fomento de inversiones productivas para las PYMES, que se realicen, entre el 1 de julio de 2016 hasta el 31 de diciembre de 2018, en bienes de capital y obras de infraestructura. Se favorecerán las inversiones en la fabricación, la importación y la compra de bienes nuevos o usados, excluyéndose automóviles. Se mantendrá la estabilidad fiscal para las PYMES, no pudiendo incrementarse la carga impositiva y se invita a las provincias a que hagan lo mismo con los impuestos provinciales y municipales. Las empresas que hagan este tipo de inversiones, podrán computar el 10%, de las mismas, como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias, en el ejercicio que se hace la inversión; hasta el límite del 2% calculado sobre sus ventas. Para las empresas ubicadas en el "tramo I" de las categorías vigentes de PYMES el límite será del 3% sobre sus ventas. Asimismo, para las nuevas empresas habrá posibilidades de cómputo de pago a cuenta en el Impuesto a las Ganancias, del 10% de las inversiones y si queda aún un saldo pendiente se trasladará durante 5 años. Por otro lado en el IVA, los saldos a favor originados por créditos fiscales técnicos que se logren por esas inversiones se podrán transformar en un bono que podrá ser utilizado luego para cancelar otros impuestos nacionales.

Finalmente en el proyecto de ley se propone modificar, anualmente, los parámetros para considerar a las empresas en la categoría de pequeñas y medianas. Además, se prevé otorgar un Régimen de bonificación de tasas de interés, con mayores porcentajes para las que se encuentren ubicadas determinadas regiones del país.

Clasificación de PYME vigente (Ley 25.300)

Sector					
Categoría	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción

Micro	\$2.000.00	\$7.500.000	\$9.000.000	\$2.500.000	\$3.500.000
Pequeña	\$13.000.000	\$45.500.000	\$55.000.000	15.000.000	\$22.500.000
Mediana					
Tramo 1	\$100.000.000	\$360.000.000	\$450.000.000	\$125.000.000	\$22.500.000
Mediana					
Tramo 2	\$160.000.000	\$540.000.000	\$650.000.000	\$180.000.000	\$270.000.000

Fuente: <http://www.ieralpyme.org/noticias/clasificacion-pyme-sepyme-resolucion-112016-6294.html>

Beneficios para los exportadores

Se efectuó una extensión de 180 a 365 días el plazo para el ingreso de divisas para todos los productos y posiciones arancelarias.

En el año 2003 Se reglamentó la nueva ley de software, que prorroga los beneficios para PYMES hasta diciembre de 2019 y busca impulsar una industria estratégica para el crecimiento de la economía nacional.

El Ministerio de Industria informó, mediante el decreto 1315/2013, que se reglamentó la nueva Ley Modificatoria del Régimen del Software (26.692). ¿En qué consiste esta medida? Otorga mayores beneficios fiscales a las empresas exportadoras, fomenta el ingreso de nuevas PYMES y perfecciona la efectivización de los beneficios, que se prorrogan por cinco años, hasta el 2019.

Así, las firmas exportadoras podrán cancelar el Impuesto a las Ganancias con el bono fiscal que reciben en la actualidad, equivalente al 70% de las contribuciones patronales que realizan, y contempla que la desgravación del 60% en el monto del Impuesto a las Ganancias incluya las utilidades provenientes del exterior.

Los principales beneficios que se hacen efectivos con este decreto, son:

- Se extiende la vigencia de los beneficios por 5 años adicionales (hasta el 31/12/2019).
- Se estipula que el bono de crédito fiscal originado en contribuciones patronales permita la cancelación del Impuesto a las Ganancias en igual proporción a las exportaciones promovidas declaradas.
- Se busca incorporar a PYMES, haciendo que las empresas tengan un plazo de tres años para acreditar la obtención de alguna norma de calidad, desde el momento de su inscripción.
- Se perfecciona la efectivización de los beneficios, ya que los que acceden a ellos no son pasibles de retenciones.
- Se prevé que el beneficio sobre el Impuesto a las Ganancias pueda aplicarse sobre actividades promovidas tanto de fuente argentina como de fuente extranjera.

Hasta el momento, hay 324 empresas inscriptas en el régimen de la ley y, con las nuevas modificaciones, se estima que se incorporarán otras 500. Según se informó desde el Ministerio, desde el 2008 la Ley de Promoción de Software implicó el desembolso de \$1.720 millones en beneficio de este tipo de PYMES.

¿Por qué es tan importante el apoyo a éste sector? La industria del software cerrará el 2013 con 900 millones de dólares en exportaciones, u\$s3750 millones en facturación y 78.500 empleados.

También cabe destacar el crecimiento de los egresados de carreras de informática, que crecen a un ritmo promedio anual del 10%. A su vez, en la última década, el sector de software incrementó sus ventas en un 313%. En tanto, las exportaciones crecieron a un promedio anual del 20% en el período 2003-2012 (acumulando un 414%).

El software es uno de los sectores estratégicos para la industria nacional, según surge del Plan Estratégico Industrial 2020, que planteó los objetivos a alcanzar de aquí a siete años: producción por 7.330 millones de dólares, 134.100 empleos y exportaciones por cerca de u\$s3.000 millones.

En la actualidad hay más de 4.000 empresas de software (98% de capitales nacionales), que emplean a más de 69.500 trabajadores. Además de las micro y pequeñas empresas, en Argentina también existen empresas globales como Tata, Accenture, EDS – HP y SAP y empresas locales que se internacionalizan, como Globant y Mercado Libre, entre otras, que tienen presencia en todo el país.

En junio del 2016 se hizo realidad la ley de fomento de PYMES y dispone importantes reducciones impositivas para lograr la recuperación productiva de estas empresas que son responsables del 80 por ciento del empleo.

Por un lado, se crea un nuevo régimen de inversiones productivas hasta 31 de diciembre del 2018, por la compra, construcción, fabricación, elaboración o importación definitiva de bienes de capital, nuevos o usados, excepto automóviles. Incluye reproductores y hembras de pedigree o puras por cruce.

Consiste en permitir computar un 10 por ciento de la inversión productiva realizada, a cuenta del impuesto a las ganancias. Se dispone para las empresas pequeñas un límite del 2 por ciento de ventas promedio del ejercicio en que se realizaron las inversiones y el anterior. Para las medianas el tope es del 3 por ciento. En el IVA, las PYMES podrán convertir el saldo a favor "de libre disponibilidad" por estas inversiones, en un bono intransferible pero utilizable para cancelar tributos nacionales e incluso aduaneros.

Se dispone también la opción para estas empresas -atento su situación financiera debilitada en forma generalizada-, de abonar el IVA en forma trimestral. En estos casos, el primer pago por las operaciones del periodo Junio, Julio y Agosto se hará efectivo en Septiembre. Para ejercer este derecho el contribuyente no debe adeudar presentaciones

de declaraciones a la AFIP, tener el código de actividad y su domicilio fiscal actualizado, y está obligado a constituir el domicilio fiscal electrónico. No podrán acceder al beneficio los querellados penalmente, ni aquellos denunciados por delitos comunes vinculados a obligaciones impositivas.

Se produce la caída del beneficio cuando la empresa pierda su categorización de PYME, o bien omita presentar 3 declaraciones juradas mensuales de IVA en el mismo año.

El impuesto al débito y crédito fiscal se permitirá computar a cuenta del impuesto a las ganancias o sus anticipos en un 100 por ciento para las "Micro" y "Pequeñas" y un 50 por ciento para las medianas.

Los saldos a favor del contribuyente - cuyo capital de trabajo queda usualmente en manos del fisco por su dificultad de compensación con otros tributos-, se promete mayor agilidad en su devolución. Eso es una exigencia que lleva muchos años sin cumplirse en país, y esencialmente sería brindar estricta justicia. Además ante la imposibilidad de compensar, se permite la opción de recibir un bono de deuda pública.

También se dispone una estabilidad fiscal para las PYMES, por la cual no podrán incrementarse sus impuestos, tasas y contribuciones, pero el régimen caducará ante una reducción del nivel de empleo de la empresa.

La categorización de PYMES se definirá en función del personal ocupado, ventas, valor de los activos y otros datos solicitados para su registro. Se dispone formar un comité de inversiones, el fondo de garantía FOGAPYME y cambios en las sociedades de garantía recíproca.

Las exportaciones de servicios

Se define como la venta de mercadería o servicios de una persona física o jurídica que se encuentre habilitada para exportar a otra de otro país. En un contexto de globalización, la reorganización de los modelos de negocios para maximizar los beneficios de la tercerización

y el foco en las competencias centrales, se ha convertido en una estrategia clave perseguida por las grandes compañías alrededor del mundo. Entonces, llamamos exportación de servicios a la relocalización de los procesos de negocios caracterizados por altos volúmenes, mano de obra intensiva y capacidad de soporte a destinos con disponibilidad de recursos para llevarlos a cabo con calidad y competitividad.

En términos generales, los principales beneficios que las empresas esperan obtener al relocalizar sus servicios son: ahorro en costos, flexibilidad estratégica, mayor foco en competencias centrales, mejor calidad de servicio, acceso a mejor talento y tecnología, procesos más eficientes y transparentes, reducción del riesgo y mejor cumplimiento de las normas regulatorias.

Con el paso del tiempo, la exportación de servicios ha progresado de ser una mera iniciativa para la reducción de costos a otra que se caracteriza por la mejora de procesos y el incremento de la eficiencia. Su esencia es el establecimiento de un equipo global con las habilidades necesarias para apoyar las estrategias del negocio. Su filosofía inclusiva de talento es impulsada por la disponibilidad global de habilidades y la acumulación y difusión de conocimiento a través de múltiples geografías. La reducción de costos ha pasado a ser un beneficio adicional que se suma al del aporte de personas talentosas provenientes de otros países.

Exportar servicios es participar en una de las industrias con mayor potencialidad y crecimiento en el mercado internacional. Es altamente generadora de empleo y de gran valor agregado. En general, cuando se trabaja en industrias de servicios se lidia con empresas que no contaminan el medio ambiente y por lo tanto se trata de industrias limpias.

Los servicios en general, se caracterizan por el carácter simultáneo de su producción y su consumo. En tanto y en cuanto, dicha transacción tiene lugar en un instante y en un espacio determinado, es muy difícil para los gobiernos fiscalizarla, y mucho menos imponerle

barreras arancelarias. Aun así, el GATS establece un acuerdo marco con obligaciones básicas aplicables a los países miembros, partiendo de las cuatro modalidades de prestación de servicios:

- Comercio Transfronterizo, que son transacciones realizadas a través de redes, por ejemplo, las transferencias bancarias. También incluye parte de las transacciones de servicios de computación e informática, otros servicios de negocios y servicios personales, culturales y de recreación. Actualmente, es frecuente la oferta de servicios a través de medios digitales, como la Internet.
- Movimiento de Consumidores, mediante el cual los residentes de un país reciben servicios en otro país, como es el caso del turismo.
- Presencia Comercial, es decir, la prestación de servicios en un país por parte de una sucursal de una empresa originaria de otro país (como es el caso de un banco extranjero que capte depósitos en el país). Algunos ejemplos comunes de esta modalidad de oferta son los servicios médicos prestados por hospitales de propiedad extranjera, los cursos dictados por escuelas de propiedad extranjera, y los servicios proporcionados por una filial extranjera o subsidiaria de un banco. Este modo de oferta no es contemplado por el MBP5 del FMI.
- Movimiento Temporal de Personas Físicas, como es el caso de consultores individuales que se trasladen fuera de sus países para prestar servicios especializados.
- Presencia Natural de Personas, la cuál abarca dos esferas distintas: la primera, más tradicional, que hace referencia al traslado del oferente del servicio al país del demandante, ya sea por su propia cuenta o por cuenta de su empleador para, por ejemplo, hacer una consultoría o servir de anfitrión en un evento; en otra esfera, llega a considerar el trabajo productivo de una persona en el extranjero en forma no permanente. AGCS no define al empleo "no permanente", por lo que los países

integrantes generalmente establecieron que esta definición abarca un plazo de entre dos y cinco años, difiriendo según las diferentes categorías de personas naturales. El empleo de doctores extranjeros o profesores por un período corto de tiempo es cubierto por esta modalidad. Otro ejemplo de empleo de corto plazo son los trabajadores de construcción o las empleadas domésticas.

De esta manera, el AGCS se convirtió en el puntapié inicial para la elaboración de un manual de alcance internacional que permitiera avanzar en un sistema de clasificación homogéneo y único para todos los países de la OMC, conocido actualmente como el Manual Estadístico sobre Comercio Internacional de Servicios.

La Exportación de Servicios en Argentina:

La exportación de servicios alcanza a decenas de rubros diferentes. Se deben destacar los servicios de arquitectura, ingeniería, consultoría, diseño gráfico, diseño de página web, software, call y contact center, contenidos audiovisuales como ser producción de cortos publicitarios, cortometrajes, películas, series televisivas, videos musicales, ya sea como productos finales o bien como formatos.

En realidad se trata en todos los casos de trabajos que no precisan de la presencia física del profesional o del personal técnico en el lugar geográfico desde el cual se demanda el servicio. La mayoría de las veces son tareas eminentemente intelectuales de gabinete o escritorio.

De allí, que las dos herramientas principales de las que se vale la exportación de servicios son Internet y el teléfono. A través de estos medios de comunicación, los proveedores argentinos de servicios para el mundo no solo reciben los requerimientos de trabajo, sino que también envían la tarea concluida. Por ello se hace imprescindible contar con una muy buena infraestructura tecnológica y de telecomunicaciones.

Es decir, que la exportación puede efectuarse a través de medios electrónicos para la transferencia de documentación o mediante prestaciones personales, como por ejemplo, direcciones de obras y asesoramientos.

Sólo en casos muy puntuales se torna necesario apelar al correo tradicional, especialmente cuando es preciso intercambiar papelería de carácter legal o jurídico. Pero en ninguno de estos casos se registra un paso por la aduana, ya sea por tratarse de transmisiones intangibles, de desplazamientos de personas o de envíos de correo simples sin valor declarado.

Las ventas externas se dirigen a los países de EE.UU., MERCOSUR y la Unión Europea, que son los principales socios comerciales de nuestro país y por la cuestión cultural que facilita la exportación de servicios, fundamentalmente la modalidad de movimiento temporal de personas físicas

En el caso particular de las exportaciones de servicios de Argentina, las mismas sumaron 4.527 millones de dólares en el año 2001, lo que significa un 20% del total de mercancías vendidas al exterior. Desde el 2002 a la fecha las exportaciones de servicios profesionales y empresariales no paran de crecer, ya que a la calidad reconocida de dichos servicios se suma la competitividad lograda devaluación mediante. A partir del 2010, la ventaja cambiaria se ha licuado.

En el año 2006 las exportaciones argentinas de servicios en su totalidad alcanzaron 7.360 millones de dólares, aumentando un 18% con respecto al mismo periodo del año inmediato anterior.

En el año 2010 las exportaciones de servicios alcanzaron los 13.500 millones de dólares, lo que muestra un dinamismo interesante. En cuanto a la participación de Argentina en las exportaciones mundiales es del 0,32 %, desprendiéndose de esta cifra, que el dinamismo alcanzado por el sector responde fundamentalmente a un fenómeno mundial, frente al cual la Argentina tiene algunas ventajas competitivas.

Conclusiones

En el marco de una difícil situación general y sin desconocer la complejidad de los problemas que enfrenta actualmente el sector productivo, la actividad exportadora sigue siendo, para la mayoría de las PYMES, una asignatura pendiente y un camino que debe comenzar a transitarse.

Pese a su importancia económica, en tanto generadora de la quinta parte del valor agregado del país, las exportaciones de la Ciudad de Buenos Aires no alcanzan a representar el 1% de las ventas externas argentinas. Este magro desempeño es consecuencia de las debilidades estructurales del tejido productivo, pero también de una década de ausencia de políticas activas destinadas a apoyar su desempeño externo. Además de ser una fuente adicional de generación de ingresos, las exportaciones tienden a inducir otros cambios benéficos, muchos de los cuales se derraman hacia otras empresas o sectores: ganancias de eficiencia por especialización, acceso a mejores bienes de capital e insumos, mejoras en las aptitudes gerenciales y técnicas, mayor capacidad de adaptación en los procesos, aparición de nuevos productos o mejora de los ya existentes, etc.

Sin embargo, se trata de una actividad que conlleva un número muy importante de acciones y procedimientos y cuyos resultados no siempre se visualizan en el corto o mediano plazo. En el caso de las PYMES, su escasa experiencia exportadora y la carencia de estructuras formales de comercio exterior dentro de sus organizaciones, torna aún más dificultoso el inicio del proceso exportador, demandándoles una cantidad considerable de recursos humanos y económicos.

Una de las pocas ventajas con la que cuentan las pymes actualmente es la aprobación de la ley PyME sancionada el 13 de julio de 2016, dicha ley incluye medidas que ayudan y apoyan a las pequeñas y medianas empresas con medidas como el aumento del crédito y un alivio fiscal debido a la compensación del impuesto a créditos y débitos bancarios, diferimiento del pago del IVA a 90 días, devolución del IVA a las inversiones, entre otras medidas.

Las ventajas que propone la esta ley no contra resta las políticas llevadas a cabo por el gobierno actualmente.

Por el lado de las desventajas tenemos el aumento de los servicios con un afecto extremadamente negativo para la economía de las pequeñas y medianas empresas ya que rige una suba con un tope de 500% esto llevo a una ola de despidos en todo el país.

Otra desventaja es la apertura de las importaciones que les impide a las pymes argentina competir con por ejemplo con el mercado chino, cuyos precios son significativamente inferior a los establecidos por las empresas argentinas ya que los costos son muy diferentes.

La apertura de las importaciones generó algunas complicaciones a la mitad de las pequeñas y medianas industrias del país "para competir en precios con esos productos y son desplazadas del mercado en un contexto de fuerte caída de ventas", advirtió la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

Según un sondeo de la entidad realizado a más de 300 industrias pequeñas y medianas del país, el 49,5 por ciento por ciento dijo que en el último trimestre se vio perjudicado por las importaciones, al perder ventas en manos de los productos importados.

Como contrapartida, el relevamiento reflejó que sólo un 17 por ciento de las industrias se ven favorecidos por la apertura de importaciones, "ya que les permite conseguir materia prima a mejor precio, insumos que no se fabrican en el país e importar equipos, partes y piezas necesarias en el proceso industrial". Pero el 79,2 por ciento de las empresas consideró que la apertura de las importaciones representa una amenaza para su compañía. En la venta de la línea blanca, por ejemplo, como son llamados lavarropas, heladeras, etc. Las ventas cayeron un 25% debido a esto. Estas desventajas amenazan la estabilidad, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas.

Fuentes Consultadas

<http://www.observatoriopyme.org.ar/>

<http://www.aduanaargentina.com/>

<http://idebavellaneda.com/>

<http://comercioexterior.cac.com.ar/>

<http://www.comafi.com.ar/espaciopyme/1551-Las-Pymes-industriales-exportadoras-en-Argentina.Espacio-Pyme-red-expertos-Nota.note.aspx>

<http://www.aiera.org/>

<http://www.aiera.org/pdf/info8.pdf>

http://ieralpyme.org/images_db/noticias_archivos/169.pdf

<http://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Creditos>

<http://www.casarosada.gob.ar/slider-principal/36228-el-gobierno-anuncio-un-conjunto-de-medidas-de-apoyo-a-las-pymes>

<http://www.afip.gov.ar/pymes/>

<http://www.produccion.gob.ar/institucional/subsecretarias/secretaria-de-emprendedores-y-pymes/>

<http://www.produccion.gob.ar/registro-nacional-de-incubadoras/>

<http://www.econ.uba.ar/servicios/cepymece/24467.htm>

<http://arcat.com.ar/la-empresa/>

<http://www.aceroplat.com.ar/homeB.asp>

<http://www.mipileta.com.ar/espanol/home>

<http://www.especiaslococo.com.ar/>

<http://www.lagomarsino.com.ar/es/inicio.php>

<http://www.ecassa.com.ar/>

<http://www.ceramica-avellaneda.com.ar/>

<http://www.ferrum.com/>

<http://www.airemask.com.ar/>

<http://www.eczane.com.ar/>

<http://www.corplab.net/>

<http://www.soyuz-sa.com.ar/>

<http://www.aureliogundinsa.com.ar/>

<http://www.apertura.com/emprendedores/Conoce-los-nuevos-beneficios-fiscales-que-trae-la-nueva-ley-de-Pymes-20160720-0008.html>

<http://www.afip.gov.ar/institucional/afipSimulada/archivos>

www.argentinatradenet.gov.ar

www.exportar.org.ar

www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall

www.observatoriopyme.org.ar/publicaciones

www.asociacionpyme.com.ar/

<http://www.cei.gob.ar/userfiles/CEI-REVISTA-9-SXL.pdf>

<http://www.bancomundial.org/es/country/argentina/overview>

<http://www.consejo.org.ar/congresos/material/12pyme/MICHALCZEWSKY.pdf>

<http://www.cronista.com/pyme/Trabajo-conjunto-para-poder-exportar-20140626-0004.html>

<https://historiascalejerasblog.wordpress.com/2013/09/13/cronica-de-una-fabrica-recuperada-cristalux/>

<http://www.pagina12.com.ar/diario/ultimas/20-301602-2016-06-12.html>

<http://www.uiavellaneda.com.ar/>

<http://www.indec.mecon.ar/>

<http://www.agencia.mincyt.gob.ar/>

<http://www.produccion.gob.ar/>

<http://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/ComercioExterior>

http://www.cera.org.ar/new-site/nota.php?p_seccion_id=45

http://www.exportar.org.ar/institucional_quienes_somos.php

<http://www.produccion.gob.ar/institucional/subsecretarias/secretaria-de-comercio/>

<https://www.afip.gob.ar/aduana/institucional.asp>

<http://www.senasa.gov.ar/institucional/que-es-el-senasa>

<http://mercadeointernacionalmaye.blogspot.com.ar/2010/09/las-10-principales-empresas-que.html>

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/forum/topics/cuales-son-la-principales-barreras-a-las-exportaciones>

<http://www.buenosnegocios.com/notas/340-6-barreras-entrada-que-pueden-frenar-tu-emprendimiento>

<http://www.afip.gob.ar/institucional/afipsimulada/archivos/El%20comercio%20exterior%20y%20la%20operatoria%20aduanera.pdf>

<http://www.buenosaires.gob.ar/comercioexterior/puenteglobal/exportacion-de-bienes/paso-nuevo/incentivos-las-exportaciones-en-la-argentina>

<http://primeraexportacion.com.ar/documentos-tecnicos/estimulos-a-la-exportacion/>

http://flacso.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/El-nuevo-mundo-de-las-exportaciones-FLA_OMC_17.pdf

Informe CENES- FOP: <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2015/11/Informe-CENES-FOP.pdf>

Las PYMES argentinas: ambiente de negocios y crecimiento exportador:

<http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00115.pdf>

Factores asociados al comportamiento exportador de las PYMES industriales:

http://nulan.mdp.edu.ar/1944/1/nicolas_ji_2014.pdf

Financiamiento de la pequeña y mediana empresa:

http://www.ub.edu.ar/investigaciones/tesis/3_dadone.pdf

Análisis comparativo de las leyes para el fomento de las PYMES en Argentina, Brasil, Colombia,

México y Venezuela: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento->

[analisis-comparativo-de-las-leyes-para-el-fomento-de-las-pymes-en-argentina-brasil-colombia-mexico-y-venezuela-10-2001.pdf](#)

La situación de las PYMES en América Latina: <http://copal.org.ar/wp-content/uploads/2015/06/peal.pdf>

Acciones colectivas de pequeñas y medianas empresas para superar las barreras del comercio exterior: http://www.agro.uba.ar/sites/default/files/paa/AFP-EPG_Trujillo.pdf

Índice de la Nomenclatura común MERCOSUR: <http://www.aduanaargentina.com/nc.php>

Trámites aduaneros para la exportación en Argentina:

https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/argentina/exportacion-de-productos?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=3&memoriser_choix=memoriser

Cálculo de Precio de Venta de Exportación: <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/calculador-de-precio-de-venta-de-exportacion>

De Destino a Origen. Costos y Comisiones: <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/guias-online-exportacion/-/guias-online-exportacion/3b5d9eff-49d1-4038-90f0-7fae2a222fa6>