

## LA APERTURA DE MERCADOS Y LA COMPETITIVIDAD

### *Las importaciones temporarias*

La **admisión temporaria (AT)** y el **drawback (DB)** son regímenes nacionales para promover la competitividad de las exportaciones. Es importante que una empresa los conozca para poder aprovechar sus beneficios en caso que su operatoria habitual lo permita.

#### **1. Admisión temporaria**

La AT se relaciona directamente con la promoción de exportaciones, debido a que tiene como objetivo la eliminación de aranceles y demás tributos que graven la importación para consumo, de los insumos o materiales que estén contenidos en un producto a exportar.

Se exige a los importadores la constitución de una garantía, a favor de la Aduana, que asegura el cumplimiento de lo establecido por el régimen. Esta garantía representa a los tributos que se exigirían si fuera una importación a consumo y el derecho adicional dispuesto por la norma. Cumplidas todas las obligaciones emergentes de este régimen, se cancela el despacho de importación temporaria y se libera automáticamente la garantía, devolviéndose al importador el instrumento con el que la hubiese constituido (en lo habitual, póliza de caución).

En AT los productos importados pueden permanecer en el país hasta un año y para producciones seriadas hasta a dos años. Se prevé la prórroga por un año adicional a causa de inconvenientes en el ciclo productivo, inundaciones, etc.

Inicio del trámite: Se inicia con una presentación ante la Dirección General de Aduanas, órgano dependiente de la AFIP. Ante la Secretaría de Industria y Comercio, se presenta una declaración jurada de insumos, mermas, sobrantes y residuos, adjuntando una descripción del proceso productivo. Se obtiene así el Certificado de Tipificación y Clasificación (CTC), el cual permite al importador poder cancelar la operación y documentar el cumplimiento del régimen; dicho certificado será válido mientras no cambie la relación insumo/producto. La tipificación del producto obliga a declarar los coeficientes técnicos de producción, analizados por el INTI. Tanto Secretaría de Industria como DGA tienen la facultad de efectuar inspecciones y verificaciones con el objeto de comprobar el cumplimiento del régimen.

Las mermas deberán nacionalizarse. Si están dentro de las tolerancias legales o admitidas se considerarán al momento de la importación definitiva o la reexportación. Los residuos resultantes que tengan valor comercial están sujetos al pago de tributos de importación.

Incumplimientos. Las mercaderías importadas temporariamente, que fueran exportadas para consumo dentro del plazo autorizado sin haber sido objeto del perfeccionamiento

previsto para el que fueran importadas, no se hallan sujetos al pago de ningún tributo o multa. Cuando se autorice la importación para consumo de una mercadería ingresada bajo el presente régimen, debe abonarse, además de los tributos correspondientes a esta destinación vigentes a la fecha del registro de la misma, una suma adicional del 2% mensual calculado sobre el valor en aduana de la mercadería a esa fecha. Dicha suma se calculará a partir del primer mes computado desde el momento de la importación temporaria, cubriendo el período que transcurra hasta tanto se autorice la destinación definitiva de importación. En ningún caso, la misma podrá ser inferior al 12% de dicho valor en aduana, salvo que dicho valor resultara inferior al que se hubiese determinado para la mercadería a los efectos de su importación temporaria, en cuyo caso, se tomará en cuenta este último valor.

La AT es operativamente más ágil y evita costos de inmovilización de fondos para las empresas, ya que justamente se evitan tener que pagar los tributos correspondientes a la importación de insumos incorporados al proceso productivo de un bien que luego será exportado. De esta manera, el Estado alienta la exportación, otorgando un beneficio por demás atractivo para aquellas empresas que reúnan los requisitos impuestos por este régimen.

## **2. Draw Back**

Es otro incentivo promocional que permite a los exportadores obtener la restitución de los derechos de importación, tasa de estadística y el impuesto al valor agregado que se han pagado por lo insumos importados, luego utilizados en la elaboración del producto exportable. Los beneficiarios deben estar inscriptos en la AFIP como tales y ser usuarios directos de insumos importados.

En DB, la devolución impositiva abarca bienes que se encuentren en el país hasta un año antes de la oficialización del permiso de embarque.

Las liquidaciones por parte de la DGA se efectuarán de acuerdo a la Solicitud de Tipificación presentada por el exportador. En los casos en que la resolución de tipificación reconociere un monto inferior al cobrado, las diferencias quedarán sujetas al régimen general dispuesto para la devolución de estímulos a la exportación percibidos indebidamente.

Las tipificaciones serán actualizadas por la Secretaría de Industria (de oficio o a pedido de parte), cuando se modifiquen los derechos de importación, estadística o valor CIF.

La DB sí implica un costo financiero para la empresa, hay una inmovilización de capital, ya que los tributos de importación se pagan al momento del ingreso de la mercadería y recién se recuperan cuando la compañía efectiviza la exportación.

### ***¿Cómo se determina el Precio de Exportación?***

Las etapas para establecer el precio son las siguientes:

- Efectuar el seguimiento de él o los mercados investigados.
- Definir la imagen de la empresa en ese mercado
- Determinar una estrategia de Precios
- Establecer el Precio
- Determinar la política a seguir en cuanto a bonificaciones y descuentos.

En la fijación del Precio, se deberá considerar particularmente los siguientes objetivos:

- Ampliar el mercado
- Desalojar la competencia
- Utilización más racional de los factores productivos
- Incrementar o estabilizar los beneficios
- Liquidación de stock.

El precio está integrado por factores donde el empresario ejerce su control y otros, como la reacción de la competencia, la demanda, las limitaciones gubernamentales, etc., donde el empresario no tiene ningún control. La reacción a determinado nivel de precios es, en general, la siguiente:

- Cuando se establecen precios bajos: aumenta la demanda; hay mayor penetración; se incrementan las ventas; aumenta la producción y se verifica una reducción de costos unitarios; desaliento a los competidores; mejor utilización de los factores productivos, etc. Esta estrategia suele utilizarse cuando la empresa ha determinado vender en condiciones de dumping. (Desalojar competencia, etc.)
- Cuando se establecen precios altos: se aplica generalmente a productos nuevos o únicos donde prácticamente no hay competencia. Esto genera mayores ingresos por unidad de venta; menor volumen de ventas; mayores utilidades, etc. Se dirige a consumidores de altos ingresos.
- Cuando se establecen precios moderados: es la opción más conservadora con relación a las estrategias anteriores. Se enfrenta la competencia con un amplio margen de cuota de mercado y al largo plazo permite arraigarse en él. Puede generar una guerra de precios.

Existen diversos métodos aplicables a la fijación del precio final de venta de exportación. Los más utilizados son los siguientes:

- El costo-plus: El mismo consiste en incrementar el costo total con una suma o porcentaje fijo de utilidad. Se aplica generalmente cuando se ignora la elasticidad de la demanda y la competitividad del sector es desconocida. No se considera la curva de demanda del producto, el poder de compra de los potenciales consumidores, etc.
- Margen flexible: El precio de adecua a las fluctuaciones del mercado. Ante un aumento de los negocios el margen de utilidad es mayor y menor cuando los negocios disminuyen. Este método obliga al exportador a realizar un seguimiento permanente de la demanda.
- Precios intuitivos: Es una variante del Costo-Plus, donde la fijación total del precio es ajustada según la decisión "intuitiva" del empresario, luego de ponderar toda la información que obra en su poder.
- Precios experimentales: Se fundamenta en la investigación del mejor precio mediante la organización de experimentos controlados, especialmente en el caso del lanzamiento de productos nuevos. Esta actitud, obliga que, al tiempo, la competencia reaccione.
- Precios imitativos: En este método el precio se basa teniendo en consideración el precio de la competencia, particularmente la empresa que en el mercado tiene la iniciativa en materia de precios, la que generalmente se conoce como "empresa líder". Los exportadores que deciden ser empresas imitadoras tienen más libertad de llevar la lucha competitiva a otros campos que no sea el precio.
- Precios diferenciales: Estos precios se acomodan a las condiciones del mercado y del comprador. Al mismo comprador se le ofrecen, en momentos distintos, diferentes precios por la misma mercadería (política de bonificaciones, etc.).

El método para obtener el **Precio FOB** para un producto de exportación no commodity, comienza con la determinación de la posición arancelaria de la mercadería en la Nomenclatura Común Mercosur (NCM), a fin de establecer:

- los tributos aplicables (derechos y tasas a la exportación)
- el régimen de promoción de exportaciones (draw-back, reintegros, reembolsos adicionales, etc.).
- las prohibiciones y/u otras restricciones (cupos, intervenciones y controles previos a la exportación, etc.)

Todos los valores del costo y la utilidad se han de referir a una unidad de cotización (metros, pares, unidades, etc.).

Ubicada la posición arancelaria, establecida la unidad de cotización y verificada la situación tributaria, promocional y la existencia de eventuales restricciones a la exportación, se procede a determinar el precio FOB.

El análisis se inicia a partir de la siguiente igualdad:

$$(a) \text{ FOB} = \text{TD} \text{ donde TD: Total de Desembolsos.}$$

Corresponde al costo de producción, gastos de exportación, de administración, de comercialización o de venta y financieros. En el TD se incluyen todos aquellos gastos que se presentan en unidades monetarias (pesos, dólares, etc.). Los conceptos incluidos en TD, no se calculan en porcentaje del precio FOB.

A lo expresado en (a) le agregamos la Utilidad como un porcentaje del FOB.

$$(b) \text{ FOB} = \text{TD} + (\text{U.FOB})$$

De estar la mercadería a cotizar beneficiada con Reintegros o Reembolsos adicionales, que se calculan como un porcentaje del precio FOB (por ejemplo Puertos Patagónicos), se utiliza para disminuir el precio de venta final.

$$(c) \text{ FOB} + (\text{R} \cdot \text{FOB}) = \text{TD} + (\text{U.FOB})$$

Se procede a incorporar los gastos de exportación cuya base de cálculo es el FOB, (los gastos en unidades monetarias están incluidos en el TD). Por ejemplo, si el Despachante de Aduanas percibe por su gestión honorarios sobre la base de un porcentaje en función del precio FOB, se incluyen en este punto. Si el Despachante de Aduanas establece sus honorarios sobre la base de una suma fija, el mismo se incorpora al TD (Total de Desembolsos).

$$(d) \text{ FOB} + (\text{R} \cdot \text{FOB}) = \text{TD} + (\text{U.FOB}) + (\text{Gs. FOB})$$

En la ecuación establecida en (d) procedamos a realizar los pasajes de términos correspondientes a fin de despejar FOB

$$(e) \text{ FOB} = \text{TD} + (\text{U.FOB}) + (\text{Gs FOB}) - (\text{R} \cdot \text{FOB})$$

En el segundo miembro de la ecuación extraemos FOB como factor común, con signo negativo.

$$(f) \text{ FOB} = \text{TD} - \text{FOB} (\text{R} - \text{Gs} - \text{U})$$

Pasamos el concepto negativo al otro miembro de la ecuación con signo positivo.

$$(g) \text{ FOB} + \text{FOB} (\text{R} - \text{Gs} - \text{U}) = \text{TD}$$

Nuevamente extraemos a FOB como factor común

$$(h) \text{ FOB} (1 + \text{R} - \text{Gs} - \text{U}) = \text{TD}$$

Por último, procedemos a despejar FOB:

$$(i) \text{ FOB} = \text{TD} / (1 + \text{R} - \text{Gs} - \text{U})$$

**Se ha obtenido la fórmula del el precio en condiciones FOB de acuerdo a todos los conceptos de costos que registra el exportador. En el numerador se incluyen las partidas de gastos o costos en Unidades Monetarias, en el denominador los gastos o costos que se expresan en tanto por ciento. Para efectuar los cálculos aritméticos correspondientes, se deben incluir en la formula los porcentuales, al tanto por uno.**

Al momento de cotizar el exportador debe informarse respecto a la vigencia y alcance de la legislación vigente de directa implicancia en el Precio de Exportación.

- Reintegros de impuestos indirectos, de acuerdo a la posición arancelaria del producto. Condiciones y plazo para su cobro.
- Reembolsos adicionales (por utilización de puertos patagónicos, exportación de plantas llave en mano u obras de ingeniería). Condiciones y plazo para su cobro.
- Draw-Back correspondiente a materiales, materias primas, etc. importados por el productor, utilizados en el producto a cotizar. Condiciones y plazo para su cobro.
- Admisión temporaria de materiales, insumos, etc., ingresados para su beneficio industrial y posterior exportación.
- Exportación temporaria de materiales, materias primas, etc., para su beneficio industrial en el exterior y posterior ingreso al país e incorporación a otros bienes nacionales a fin de ser exportados.
- Cumplir con los requisitos de origen en destino.
- Informarse sobre las condiciones, plazos, etc., vigentes para el recupero de los impuestos nacionales (Impuesto al Valor Agregado e Impuestos Internos).