

FINAL DE REGIMENES PROMOCIONALES

Para qué sirven y para qué están orientados?

Para incentivar las exportaciones o industrias de mayor valor agregado. Su objetivo es establecer mecanismos que permitan recuperar los impuestos pagados durante el proceso productivo, a fin de no exportarlos. Los objetivos son:

- Evitar que el precio del producto sea sobrecargado con impuestos.
- Tratar que sea a productos de mayor valor agregado ya que da más empleo y mas competitividad.
- Dar apoyo crediticio a la empresa (pre financiación, financiación y post financiación).
- Fomentar determinadas zonas como los reintegros patagónicos.
- Permitir al exportador importar insumos sin pagar gravámenes (Draw back).
- Promover la organización de consorcios de exportación.

Los regímenes que hoy existen son los reintegros, la exportación temporaria, devolución del I.V.A., importación temporaria, draw back y seguro de crédito a la exportación, así como también la Zona Franca para beneficios del importador (liberación fraccionada y no pagar todos los derechos juntos).

Excención del Impuesto a las Ganancias

Las empresas exportadoras de productos tendrán una deducción en el balance positivo del Impuesto a las Ganancias de hasta 10% del valor FOB de los bienes y servicios exportados.

Devolución del I.V.A.

No se traslada el impuesto al comercio exterior. Cuando factura al exterior no le agrega el I.V.A.

Reintegro

Devolución de los impuestos internos que gravan el proceso productivo de un producto, o importes que se hubieren pagado en concepto de:

- tributos interiores en todas las etapas de producción y comercialización
- tributos por la previa importación para uso y/o consumo de mercadería que luego se exportare para consumo (a título oneroso).
- Los servicios que se hubiesen prestado con relación a la mencionada mercadería.

Se cobran en 60 a 90 días, sin contar los problemas burocráticos.

Apoyo Crediticio

Hace tres años existían tres tipos de Financiación:

- *Pre Financiación:* financiación previa al embarque. Otorga recursos al exportador para la fabricación de productos a exportar. Orientado a productos de mayor valor agregado. Tres tipos: Lista 1 (bienes de capital), Lista 2 (Bienes durables y semidurables) y Lista 3 y 4 donde se incluían determinados productos que eran decrecientes en el valor agregado que tenían.

Se le daba: a la Lista 1 un 80% del valor FOB y hasta un año de plazo para devolverlo; a la Lista 2 hasta 180

días y un 80%; a la lista 3 hasta 180 días y 70%; y a la Lista 4 hasta 180 días y 65%.

- *Financiación:* estimular las exportaciones de productos promocionados y servicios a los efectos de que el exportador pueda darle crédito al importador sin tener que sufrir el costo financiero. Se financian siempre que el total de materias primas y materiales de origen extranjero no superen el 40% del valor FOB. Lista 1 85% y hasta diez años, y va bajando gradualmente según el valor agregado del producto.
- *Post Financiación:* financiación posterior al embarque y a la financiación. Es un incentivo una vez que la operación ya estaba cerrada. Es una Ayuda financiera luego de realizar la exportación a fin de que contarán con recursos para la preparación de nuevos embarques si existía una continuidad. EL importe máximo era equivalente al 30% del valor FOB de las divisas liquidadas de los embarques realizados por operaciones al contado o a plazo; con un plazo de hasta 180 días, no renovable.

Promoción de Exportaciones de Carácter Específico

Las exportaciones de plantas completas, llave en mano y obras de ingeniería que se vendan bajo la modalidad de contratos de Exportación gozarán de un reembolso adicional a los estímulos preestablecidos.

Régimen de Intercambio Compensado

Actualmente no existe. Permitía el trueque, no había cambio de divisas. Este régimen permite evitar el movimiento de divisas y permite regenerar antiguas corrientes comerciales que se habían cortado por falta de divisa.

Objetivos del I.C.: Acrecentar el Comercio general global y bilateral en particular, evitar la transferencia de divisas, crear oportunidades de trabajo, superar las barreras proteccionistas de los países industrializados, desacelerar la crisis financiera derivada del endeudamiento externo.

Ventajas:

- contrarresta la inflación
- alivia el déficit de la cuenta corriente del BOP
- posibilita disminuir el endeudamiento externo
- impulsa la integración
- facilita la colocación de excedentes
- incorporación de nuevas tecnologías
- penetración en nuevos mercados
- frena la competencia de terceros países
- estabiliza las fuentes de aprovisionamiento
- reduce los costos de marketing internacional

Desventajas:

- mayor complejidad en las tratativas
- dependencia comercial
- dumping

Consortios de Exportación

No están legislados. Permiten un mayor poder de negociación del grupo que se traslada a menores costos en compra de materias primas, en la contratación de servicios, producción en escala y obtención de servicios en escala. Sus objeto de esto es:

- exportar conjuntamente los productos de las empresas miembros
- coordinar las labores de producción de las empresas miembros
- propender al avance tecnológico de sus miembros
- optimizar la calidad de los productos de exportación

No necesariamente tiene que ser entre empresas que comercialicen el mismo producto. Puede ser entre empresas con productos complementarios cuya modalidad de comercialización fuera conveniente o entre productores de un mismo producto. Su objeto principal es exportar los bienes producidos exclusivamente por sus miembros. Los socios no podrán ser menos de 5 y la cuota parte del capital no podrá exceder el 20%. La Unión Transitoria de Empresas es la forma legal que se le da a esa unión. Por 5 años el Estado les daba un incentivo a estos consorcios del 4% del valor FOB de lo que exportaban. Para dárselo debían cumplir los siguientes requisitos:

- Durante el 1° y 2° año de funcionamiento no se requiere incrementos en las operaciones.
- Al tercer año tenían que demostrar que habían incrementado un 10% las exportaciones del 2° Año con respecto al 1°.
- Al 4° año debía demostrar que había aumentado un 30% del 3° con respecto al 2°.
- Al 5° año debía demostrar que exportó más de un 15% más del 4° con respecto al 3° año, sino le quitaban el beneficio.

La autoridad otorgaba la financiación exclusiva para los consorcios de exportación con créditos para financiar:

- hasta el 70% de los costos de constitución y puesta en marcha
- hasta el 70% de los costos de apertura y puesta en marcha de filiales u oficinas de ventas en el exterior
- hasta el 70% del costo de adquisición de patentes y nuevas tecnologías destinadas a mejorar los procesos productivos para la exportación.

Tradings

Objeto:

- efectuar compras en el mercado interno de productos destinados a la exportación
- efectuar importaciones de productos destinados a la venta en el mercado interno
- llevar a cabo todas las actividades y servicios vinculados a la exportación e importación.

Las trading es una empresa que compra mercadería en el mercado interno y las exporta por su cuenta. A veces operan como intermediarios y cobran una comisión por la intermediación. En otros casos compra mercadería en el mercado interno a un precio y luego la coloca en otro mercado a otro precio.

Deberán:

- Concretar operaciones por un monto mínimo anual que será fijado por el Ministerio de Economía. Un porcentaje de dicho monto deberá ser productos de exportación.
- Obtener un balance de divisas positivo.

Franquicias Impositivas

- *Deducción del Impuesto a las Ganancias:* no existe más. Se podía deducir de la Base Imponible del impuesto a las Ganancias el 10% del valor FOB de las exportaciones. Sí existe la exención para el pago del impuesto a las Ganancias de los Reintegros. Los Reintegros no pagan Ganancias. El Draw back sí paga Ganancias.
- *Excenciones de Impuesto de Sellos:* se eximía del pago del Impuesto de Sellos a los contratos de

compraventa, permuta o locación de cosas, obras o servicios que formalicen operaciones de exportación.

- *Excenciones de Impuestos Internos*: estarán exentos del mismo cuando se opere la exportación.
- *Excención de Gravámenes a los Reembolsos*: excención del pago del Impuesto a las Ganancias sobre las Sumas que se perciban en concepto de Reembolsos o Reintegros.
- *Excención del gravamen de los Ingresos Brutos*: para algunas jurisdicciones las exportaciones están exentas del pago del impuesto a los Ingresos Brutos.
- *Excención del Impuesto al Valor Agregado*: las exportaciones están exentas del pago del IVA con el objeto de no recargarlas con impuestos para mover con mayor fluidez la salida de mercancías al exterior.

Recupero de I.V.A.

Los exportadores deben estar inscriptos en la DGI y presentar los siguientes documentos:

- Copia del cumplido de embarque y boleta de depósito.
- Formulario 443.
- Formulario f10.
- Nota de vinculación económica entre exportador y proveedor.

Para las devoluciones hay un sistema de Reintegro anticipado de carácter promocional por el cual los exportadores pueden solicitar anticipadamente la devolución por Recupero de IVA. Para ello deben presentar un aval bancario o seguro de caución en calidad de garantía.

Hay tres alternativas: pedir devolución, usarlo para pagar otros impuestos o transferirlo.

Estímulos Fiscales

Reintegros

Devolución total o parcial de los impuestos pagados en concepto de tributos internos por los exportadores durante la producción y comercialización del bien a exportar. El objeto de estos es permitir un mejor desarrollo de la industria nacional.

La DGI pide un Certificado Fiscal. No existen reintegros intra Mercosur. El mayor reintegro lo tienen los productos de mayor valor agregado. La Base Imponible para el Reintegro es el valor FOB de exportación menos el valor CIF de los insumos importados.

Para subvencionar los insumos importados se puede hacer importación temporaria o draw back ya que el cobro de Reintegros no inhibe de percibir este último.

El Reembolso que existía, era la devolución de impuestos internos y el de importación. Se eliminó y quedó el Reintegro que es la devolución de los impuestos internos.

Draw Back

Devolución de los impuestos (derechos de importación) que un exportador paga cuando importa un producto para incorporarlo al producto a exportar. Beneficia a los exportadores inscriptos y los importadores directos. Hay que ser importador directo de la mercadería.

En la Importación Temporaria una empresa puede importar una mercadería y dársela a otra para que le haga una mejora y luego la vuelve a exportar. En el Draw Back el importador tiene que ser el exportador y tiene

que ser importador directo. Los productos que se incorporan deben tener una transformación.

Con el Draw Back se devuelven a la empresa los derechos de importación pagados cuando importó el producto que incorporó al producto a exportar. El Draw Back podrá negarse cuando se presuma que afecta la economía del país o cuando haya oferta de los mismos insumos importados por parte de la producción nacional con similares características.

Tipificación: es el medio por el cual la Aduana sabe que insumos se le metieron al producto y en que cantidad. Es una declaración jurada que hace el importador en la cual declara que *para el producto auto, esta empresa utiliza 5 ruedas importadas con un valor CIF de U\$S 1.000. – y que paga derechos de importación de 20% y estadística de 0.5%.*

Con la Importación Temporal es similar, con la diferencia que los derechos no se pagan sino que se garantizan. La idea es la misma.

La Secretaría de la Industria lo manda al INTI que analiza lo que presentamos y tiene la facultad de ir a la fábrica y controlar los procesos de producción. En el caso del Draw Back se puede hacer primero la importación y después la tipificación.

Cuando se trata de insumos de los cuales tenemos mermas, la Aduana va a devolver los derechos dependiendo si se trata de mermas recuperables o no. Las mermas no recuperables se puede pedir Draw Back sobre ellas, si son recuperables no.

Los exportadores pueden pedir la restitución total o parcial de los derechos de importación y tasa de estadística siempre que la mercadería fuere exportada para consumo:

- luego de haber sido sometida en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, reparación, perfeccionamiento, etc.
- utilizándose para acondicionar o envasar otra mercadería que se exporte.

Importación Temporal

Es la introducción temporal de mercaderías al país para ser sometidas a un perfeccionamiento. Su objeto es estimular las exportaciones a través del otorgamiento de un beneficio de características parecidas al Draw Back, sin la incidencia financiera del mismo. Solo se abonarán las tasas retributivas de servicios.

Los beneficiarios son los importadores y exportadores inscriptos y deben ser los usuarios directos de los productos ingresados. Permite que no se trasladen impuestos a la mercadería a exportar.

Uno puede comenzar a exportar cuando el expediente está presentado, sin que el INTI de la aprobación, después se harán los ajustes de ser necesarios.

Lo que hay que garantizar son todos los derechos mas el I.V.A. e I.V.A. adicional y adelanto de Ganancias, mas la multa eventual del 24% (2% mensual por un año) si no se cumplió con las pautas del régimen al cual se había sometido la mercadería. Si durante ese tiempo (180 días) no se ha exportado la mercadería, hay que pagar la multa: 2% mensual con un mínimo de 12%.

La Aduana debe devolver la póliza cancelada cuando se cumplió con la obligación de exportar la mercadería en el tiempo correspondiente.

La desventaja es que cuando se importa se compromete a incorporar ese producto a un producto a exportar en un año de plazo con la opción de pedir un año más de prórroga por única vez. Con el Draw Back no me

comprometo a nada. Si no se exporta se deben pagar los derechos de importación que no se pagaron en su momento y una multa.

Se confeccionan un Certificado de Tipificación y Clasificación (C.T.C.), una DDJJ indicando los insumos, mermas, sobrantes y residuos, y se debe presentar el Derecho de Importación Temporal.

Se debe hacer una garantía sobre el valor en aduana de la mercadería importada antes del despacho a plaza, por el monto de los tributos que gravan la importación para consumo y la tasa de estadística que correspondería abonar.

Conviene la importación temporal cuando no quiero que me afecte el costo financiero, y si hago varias importaciones prudentes y que estoy seguro que lo voy a consumir en el proceso productivo en un plazo de 2 años máximo.

Al exportarse la mercadería sin el perfeccionamiento industrial, el exportador deberá abonar un derecho de exportación del 20% del Valor Imponible.

Las mermas, residuos y sobrantes irre recuperables se considerarán pérdidas por lo tanto no pagarán derechos de importación, salvo que se consideren con valor.

Reembolso Patagónico

Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Las empresas beneficiarias gozarán de un reembolso a las exportaciones del 10% por el término de 15 años desde la puesta en marcha del proyecto promovido a su aprobación. El reembolso será del 20% para las exportaciones realizadas directamente desde la región. Podrá ser adicionado a los ya fijados por la legislación vigente no pudiendo la suma de ellos exceder el 40%.

Reembolso Adicional de Puerto Patagónico

Es un reintegro adicional que se aplica a las exportaciones que se efectúan por los puertos y aduanas ubicadas al sur del Río Colorado por promoción de puertos patagónicos. Es para mercadería originaria de la zona o manufacturada allí.

Puertos: Madryn, Comodoro Rivadavia, Río Gallegos, Río Grande, Puerto Deseado, Ushuaia (zona aduanera especial).

Quedan excluidas las exportaciones de productos elaborados por empresas que gocen de cualquier tipo de incentivo arancelario a las exportaciones en virtud de regímenes promocionales particulares, especiales o zonales, como así también los que gozan de un tratamiento arancelario preferencial por ser exportados al sur del paralelo 40.

Ajuste Compensador

Destinado a asegurar que las condiciones contractuales convenidas con el exterior se mantengan durante la vigencia del contrato. Tendrán garantizado el contravalor en pesos de las divisas y los reembolsos o derechos de exportación vigentes a la fecha de inscripción de las mencionadas operaciones y ofertas.

Consignación

Se permite enviar mercaderías al exterior, sin los perfeccionamientos que hacen a una operación definitiva

(pago de tributos), con la condición de determinar la concreción de la operación o su retorno, en un plazo dado.

Es una destinación suspensiva. Facilita al exportador un método para exhibir sus mercaderías. Dispone de 360 días desde la fecha de oficialización del permiso de embarque para tener su mercadería en el exterior, sin darle destinación definitiva.

Muestra

Son objetos representativos de una mercadería o modelos de la misma destinados a una futura producción. Es una destinación de exportación para consumo que es sin valor comercial, por lo que no va a cobrar los reintegros que cobraría de ser con valor comercial.

La exportación definitiva de muestras por un valor FOB no superior a U\$S 20.000.- está exenta de gravámenes y negociación de divisas. Los que superen este valor son consideradas exportaciones comunes. No goza de reembolsos, reintegros, ni otros estímulos vigentes aplicables a las exportaciones para consumo.

La cantidad del producto pretendido como muestra no debe exceder lo usual respecto de los objetivos del régimen. Puede verse afectado por las prohibiciones de carácter no económico. La Aduana puede proceder a su inutilización mediante marcas indelebles, cortes, perforaciones, etc., que no desvirtúen su carácter de muestras pero que impidan su empleo en otro destino.

Exportación Temporal

Sale como exportación del país, con obligación de retorno, según determinados plazos y pautas normativas. Posibilita el cumplimiento de alguna función o acción respecto de la mercadería. Para la cual sea necesaria su permanencia en el exterior por un tiempo determinado. Se puede traer la mercadería de vuelta sin pagar los derechos de importación.

Según el producto hay X tiempo para que vuelva: Bienes de Capital, equipos y maquinarias, son tres años; dos años para mercadería que se somete a perfeccionamiento y un año para el resto de las mercaderías o bienes (muestras que vuelvan, productos de exposición, material científico o profesional, accesorios para espectáculos, automotores, etc.). No están sujetas al pago de tributos de exportación si existieren, abonando solo las tasas retributivas de servicios. Si retorna en el mismo estado en el que salió tampoco paga derechos de importación. Si retorna transformada, este mayor valor paga los gravámenes que correspondan a la importación para consumo.

Las mercaderías que sufran deterioro por causales de fuerza mayor serán consideradas en el estado en que se encuentren. Si la mercadería es destruida totalmente no abona tributos, excepto las tasas retributivas de servicios.

Las mermas de las mercaderías que se sometan a perfeccionamiento se considerarán exportadas definitivamente o reimportadas en el estado en que se encuentren.

La garantía debe cubrir el importe de los tributos a la exportación definitiva. Si fuera mercadería de exportación prohibida se garantiza su valor.

Seguro de Crédito a la Exportación

Los Bancos lo pedían a los exportadores que pedían financiación para cubrirse ante un eventual incumplimiento del cliente. Se usa con un vencimiento a plazo, no a la vista. En una época el estado financiaba esto.

Los riesgos por los que un cliente no me puede pagar son divididos en dos categorías:

- **Riesgos Extraordinarios:** pueden ser
- **Catastróficos:** terremoto, maremoto, cae un meteorito.
- **Políticos:** bloqueo económico que prohíba las transferencias al exterior, golpe de estado o guerra que impida que el cliente pague.

Puede tener dos aperturas independientemente de los riesgos:

- **Comprador Público:** todas las compras pasan por el Estado o un Ente Gubernamental. La póliza cubre todos los desastres naturales y políticos y también el incumplimiento de pago. Cubre el 90% del valor de la exportación si el comprador no paga. Puede ser:
- Con Garantía del Gobierno Central: los instrumentos de la deuda son aceptados o avalados por autoridades del Gobierno Central.
- Sin garantía del Gobierno Central.
- **Comprador Privado:** cubre todos los desastres naturales y políticos en un 100%.

Las coberturas son de carácter individual, a saber:

- **Riesgo de Fabricación:** cubre desde que comienza la fabricación hasta el momento del embarque. Puede ser del comprador privado o del público.
- **Riesgo de Crédito:** desde el momento del embarque hasta que finaliza la operación, hasta que finaliza el plazo que se le dio al importador para que pague. Puede ser del comprador público o del privado.
- **Riesgos Comerciales o de Crédito:** son los derivados de la insolvencia del comprador. Pueden cubrir quiebra o convocatoria de acreedores o la forma jurídica como que implique una cesación de pago por parte del importador por una razón comercial o de crédito propiamente dicha. Cubre el 80%.

Tiene una *función preventiva* que se manifiesta cuando la compañía puede detectar antes de concretarse la operación las posibilidades de ocurrencia de eventos desfavorables. Se facilita la disminución de pérdidas probables a los exportadores.

Hay otras maneras de cubrirse: una carta de Crédito, con ella, ya tiene el respaldo de un Banco si es confirmada. Es mucho más segura que una cobranza. Si la carta de crédito no es confirmada el responsable del pago es el importador y el Banco abridor de la Carta de Crédito. Con una cobranza el banco no tiene ninguna responsabilidad del pago, no tiene garantía de pago por parte del banco.

La cobertura puede ser:

- **de Riesgo de Fabricación:** mediante póliza individual.
- **de Crédito.**

La póliza puede ser:

- **Póliza Individual:** ampara operaciones individuales y generalmente se expide para créditos derivados de la venta a plazos mayores de 180 días y hasta 5 años.
- **Póliza Global:** pueden ser cubiertas series de operaciones a plazos de hasta 180 días y excepcionalmente con autorización previa de la compañía, hasta 360 días. La prima de póliza global es inferior a la individual.

Diferencias entre Seguro de Crédito a la Exportación contra los Riesgos Comerciales y el Aval Bancario y de Entidades No Bancarias:

Seguro de Crédito a la Exportación	Aval
------------------------------------	------

1)	Cubre solo los riesgos de insolvencia definitiva del deudor en forma condicionada.	1)	Cubre los riesgos en forma incondicional.
2)	Debe acreditarse la insolvencia definitiva. Se debe demostrar que el importador está en cesación de pagos o quiebra. El monto de la indemnización llega al orden del 80%.	2)	Al vencimiento de la obligación el avalista debe pagar el 100% si el obligado principal no lo hace. Uno puede ir contra el avalista.
3)	Puede ser endosada con autorización expresa de la aseguradora.	3)	Las letras avaladas son transmisibles por simple endoso.
4)	Las primas de seguro son cobradas al exportador – el costo es de este– y generalmente son más bajas que las comisiones del aval.	4)	El costo de la comisión del aval es soportada por el importador.
5)	Se emiten si se exigen garantías al exportador.	5)	La institución avalista exige a sus clientes la constitución de garantías (personales o reales) como contrapartida del aval.