

Ernesto Lucio Sbriglio

EL COMERCIO INTERNACIONAL

Manual práctico de clasificación
y valoración de las mercaderías

Tomo 1

Sbriglio, Ernesto Lucio

El comercio internacional : manual práctico de clasificación y valoración de mercaderías / Ernesto Lucio Sbriglio. - 3a ed. ampliada. - Mendoza : Ediciones Universidad de Congreso - EdiUC, 2018. 390 p. ; 22,5 x 15,5 cm.

ISBN 978-987-46441-3-8

1. Comercio Internacional. I. Título.
CDD 382

Director editorial: Dr. Gustavo Made
Coordinación editorial: Ed. Lucía Gabrielli

Comité Académico:
Mg. Cdor. Emilio Berruti
Cdor. Eduardo Lezama
Lic. Mónica Lambarri
Lic. Marcelo Devito

Tercera edición: 2018

©Ernesto Lucio Sbriglio. 2018
©Ediciones Universidad de Congreso
Colón 90. Ciudad de Mendoza. CP 5500
Tel. 0054 261 4230630
ediuc@ucongreso.edu.ar
www.ucongreso.edu.ar

ISBN 978-987-46441-3-8

Hecho el depósito que prevé la Ley 11.723

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida por ningún medio, ya sea digital, eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia sin permiso del editor.



Autoridades Universidad de Congreso

Rector

Mg. Ing. Rubén Darío Bresso

Vicerrector Académico

Mg. Cdor. Emilio Berruti

Vicerrectora de Administración y Finanzas

Cdra. Irene Casati

Vicerrectora de Planeamiento

Arq. Karen Noval

Facultad de Estudios Internacionales

Decano Mg. Lic. Ernesto Lucio Sbriglio

Facultad de Ambiente, Arquitectura y Urbanismo

Decana Arq. Mariana Sammartino

Facultad de Ciencias Jurídicas

Decano Dr. Alberto Rez Masud

Facultad de Ciencias Económicas y de la Administración

Decano Cdor. Emilio Berruti

Facultad de Humanidades

Decano Dr. Gustavo Made

Prólogo

La esencia de la Universidad ha sido, y seguirá siendo, la búsqueda institucional de la verdad en todos sus grados y dimensiones. La natural curiosidad del hombre lo mueve a buscar constantemente grados superiores del saber, por lo que nuestras casas de Altos Estudios ejercen una seducción sobre todos aquellos que se apasionan por aprender y que disfrutan compartiendo los frutos y conquistas de sus investigaciones.

Así lo reconoce S.S. Juan Pablo II, de feliz memoria, en la Constitución Apostólica *Ex Corde Ecclesiae* en la que, siguiendo el pensamiento de San Agustín, identifica la vocación de las universidades como «el gozo de buscar la verdad, de descubrirla y de comunicarla en todos los campos del conocimiento».

De allí que todo profesor universitario, como integrante de la comunidad mayor de estudio a la que pertenece, tiene la irrenunciable misión de lograr el máximo nivel de solvencia académica y de compartir con sus pares, pero fundamentalmente con sus alumnos, el gratificante don de poseer una porción de la verdad, aun cuando para ello el camino no sea siempre fácil, cómodo o sencillo, mas siempre, por arduo y ríspido que sea, habrá de aparecernos como gratificante.

El trabajo que aquí presentamos lleva implícito las consideraciones antedichas. Se trata del ordenamiento y sistematización de un cúmulo de estudios y experiencias que el Mg. Lic. Ernesto Lucio Sbriglio ha sabido atesorar, luego de una extensa trayectoria docente y profesional sobre la materia Comercio Internacional, de la que es titular en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, carrera de Licenciatura en Comercio Exterior, que nos presenta ahora con un estilo llano y claro como son sus ejemplos y ejercitaciones prácticas.

Así como la Economía, en cuanto ciencia, es hija de la revolución industrial del siglo XVIII y la modernidad, podríamos afirmar, sin intención de polemizar, que el Comercio Internacional como objeto autónomo de estudios ha crecido y se ha nutrido por el fenómeno actual llamado «globalización». Ciertamente que este tipo de intercambio supranacional es tan viejo como la humanidad, basta recordar culturas enteras identificadas con el comercio como la fenicia, pero es indudable que su dinámica y morfología viene cambiando desde la edad moderna, previa a la revolución industrial citada, hasta llegar a nuestros días con tal grado de complejidad que su conocimiento y dominio reclama un nivel científico del mismo rango que el resto de las ciencias sociales, jurídicas y económicas.

La obra ha sido integrada por un primer tramo teórico desde la perspectiva económica en la que se definen ideas y conceptos operativos, con una visión histórica de autores clásicos, neoclásicos y con la obligada referencia al comercio exterior argentino y los acuerdos internacionales sobre la materia.

Un segundo segmento se ha dedicado a la clasificación y valoración de los elementos materiales que componen la esencia del comercio, es decir, el universo transaccional que componen las mercaderías.

Pensando en el carácter didáctico de la obra se ha incorporado, como tercera parte, una sección de casos prácticos complejos de tal manera que pueda apreciarse con mayor diaphanidad las circunstancias fácticas que debe abordar toda empresa de cara a la exportación y, por lo tanto, con los sistemas aduaneros.

Si bien este trabajo tiene un diseño académico y responde a las necesidades de la cátedra, puede ser de gran interés para todos aquellos que se vinculan con el tráfico internacional de bienes y su problemática universal, tanto de aficionados como de profesionales y hombres de negocios.

Para cerrar este breve prólogo quiero dedicar una simple reflexión sobre el autor que no alcanza a ser un elogio puesto que su modestia no permitiría publicarlo. Solo quiero resaltar que el Profesor Ernesto Lucio Sbriglio, a quien conozco desde hace varios años y me ha distinguido con su amistad, ha puesto el corazón y lo mejor de sí en este trabajo. Desinteresadamente nos participa de «su verdad» a la que ha dedicado mucho sacrificio y por la cual le quedan muchas energías por entregar; del mismo modo, que sin retaceos, cotidianamente, se desvive por sus alumnos, tanto de la provincia de Mendoza, donde reside, como del resto de los alumnos de la República Argentina a los que le brinda sus conocimientos.

Esta nueva edición de *El Comercio Internacional* que hoy sale a la luz será de gran provecho para los estudiantes, de notable ayuda para los profesionales y empresarios y de alto beneficio para nuestra comunidad.

Antonio Orlando Juárez
Ex Decano y Profesor Consulto
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Católica de Cuyo

Prefacio

La aparición de un nuevo libro es siempre motivo de satisfacción, especialmente para todos los que se dedican a la materia sobre la que versa.

El Comercio Internacional es una materia cuya vertiente aplicada tiene una gran importancia tanto en la práctica empresarial como en la vertiente de su docencia.

Por un lado, la realidad de la administración empresarial demuestra que no bastan los conocimientos abstractos, sino que se ha de descender a la resolución de problemas concretos.

Por otro lado, la realización de ejercicios, problemas y casos prácticos enriquece y facilita la docencia, que, de otro modo, resulta más monótona y menos motivadora. Los propios alumnos suelen demandar la resolución de casos prácticos porque con ellos «las cosas se entienden mejor», y esto es así porque la comunicación entre profesor y alumno, así como el seguimiento del grado de aprovechamiento de estos, puede facilitarse con este tipo de clases que complementen o desarrollen las de teoría.

El empleo de casos aclaratorios permitirá precisar las interdependencias y la comprensión de definiciones y conceptos, ejercitar la capacidad de razonamiento, aplicar las principales técnicas resolutorias y, por último, analizar los modelos y funciones de comportamiento puestos en práctica en la vida real.

En el Comercio Internacional hay muchas cuestiones que no constituyen teoría, sino que tienen gran importancia práctica, en las que no intervienen los números, pero, en cualquier caso, es una terminología acuñada, a la que estamos habituados y con la que nos entendemos.

Por ello, cada libro de teoría con prácticas constituye una lanza a favor de la enseñanza no memorista.

El libro está destinado en general a todas aquellas personas que desean adquirir o actualizar sus conocimientos prácticos del Comercio Internacional, empresarios, profesionales, técnicos y, en especial, a los estudiantes de la rama de la economía, sin distinción de residencia o país, ya que los temas son de carácter universal.

Ernesto Lucio Sbriglio

Presentación de la primera edición

Al comenzar un libro, las ideas se entremezclan y se rehúsan a ordenarse a sí mismas, de tal forma que uno pueda decir: «Estas ideas son de él o de ella y aquellas mías». Pero lo hermoso y gratificante de escribir, más allá de tratar de transmitir experiencias, es la implicancia de ir recordando en el desarrollo de la obra a todos aquellos profesores, colegas, alumnos, que, brindando sus conocimientos y experiencias desinteresadamente, colaboraron diariamente para el logro de este objetivo, y para el cuál también me ha apoyado ampliamente en ideas analizadas durante seminarios.

Para el desarrollo de cada tema, conceptos, ejercitación y operaciones conté con la amplia colaboración de profesores colegas, la universidad, organismos públicos y privados tanto nacionales, provinciales como regionales a quienes expreso mi mayor reconocimiento.

Mi mayor propósito ha sido llevar al lector esta simple, muy simple, guía de trabajo, para tratar de ayudarlo a sumergirse en el apasionante mundo del comercio exterior. Y el objetivo se verá cumplido mientras mayor grado de utilidad pueda brindarle a quien desee utilizarla.

Ernesto Lucio Sbriglio

Presentación de la segunda edición

No hace mucho tiempo que vio la luz la primera edición del libro que ahora les presento, el cual ha tenido una buena acogida y probablemente una tirada muy corta, razón por la cual aparece la necesidad de realizar esta nueva publicación.

Ante esta situación cabían varias alternativas. Una de ellas consistiría en una nueva reimpresión, sin alterar en absoluto la literatura contenida. Esta alternativa la deseché porque en una materia tan cambiante como el comercio internacional lo más lógico es aprovechar la oportunidad de actualizar y corregir diversos conceptos de distinta naturaleza que la legislación ha cambiado y otros que con la inestimable ayuda de colegas y alumnos en el *día a día* en las aulas fueron apareciendo. Es por esto último que algunos de los temas han sido readaptados para conseguir adecuarlos a nuestro principal objetivo que, según la primera edición, no era otro que facilitar el proceso de aprendizaje del Comercio Internacional en algunas de sus numerosas variantes.

Hemos incorporado también varios temas y algún que otro problema, aunque pienso que la *cantidad* por sí misma no aporta conocimiento y tampoco constituye una alternativa pedagógica. Por ello, estamos convencidos que tanto el número como la diversidad de los temas tratados son lo suficientemente amplios como para no aumentarlos sin un sentido claro.

Por tanto, la obra no varía en su contenido formal, sí material, y consideramos que ha sido mejorada en los detalles antes comentados, aceptando por tanto que la citada revisión puede aportar una mejora de la enseñanza de las asignaturas del área de conocimiento, cuestión que, dado el interés que por la mejora de la calidad tiene hoy en día la Administración Universitaria, considero de suma importancia.

La obra está estructurada en dos tomos. En el primero de ellos aparecen los conceptos que dieron nacimiento al Comercio Internacional y nos introducen en él, desde la economía internacional, la división y minimización de riesgos, la operatoria bancaria, los seguros a contratar y los estímulos que se otorgan por exportar.

En el segundo tomo, se contempla la logística de transporte desde una perspectiva muy acotada, un capítulo de *marketing* y otro de participación en ferias, fruto de la colaboración de la Lic. María del Rosario Venturín y del Mg. Lic. Fernando Urdaniz, respectivamente. De ahí en adelante aparece lo concerniente al tema aduanero con la clasificación y valoración de las mercaderías en función de lo establecido en el Acuerdo del GATT (hoy OMC) y, en la última parte de este tomo, se presenta lo que hemos denominado *problemas mixtos*, en donde hemos querido combinar distintas situaciones y aspectos de las diferentes funciones de la faz aduanera para facilitar el enfoque sistémico de la empresa.

Ernesto Lucio Sbriglio

Presentación de la tercera edición

A diferencia de lo ocurrido entre la presentación de la primera y de la segunda edición, ahora transcurrieron varios años desde que vio la luz la primera edición del libro que ahora les presento. Debido a la recepción que tuvo la segunda edición en la comunidad universitaria y a la movilidad de los factores que conforman el comercio exterior es que aparece la necesidad de realizar esta nueva publicación.

La alternativa de reimpresión fue desechada porque en una materia tan cambiante como lo es el comercio internacional lo más lógico es aprovechar

la oportunidad de actualizar y corregir diversos conceptos de distinta naturaleza que la legislación ha cambiado y otros que, con la inestimable ayuda de colegas y alumnos en el *día a día* en las aulas, fueron apareciendo. Es por esto último que algunos de los temas han sido readaptados para conseguir adecuarlos a nuestro principal objetivo que, según la primera edición, no era otro que facilitar el proceso de aprendizaje del Comercio Internacional en algunas de sus numerosas variantes.

Por tanto, la obra no varía en su contenido formal, sí material, y consideramos que se ha sido mejorada en los detalles antes comentados, aceptando por tanto que la citada revisión puede aportar una mejora de la enseñanza de las asignaturas del área de conocimiento, cuestión que, dado el interés que por la mejora de la calidad tienen hoy en día la administración universitaria, considero de suma importancia.

La obra está estructurada en dos tomos. En el primero de ellos aparecen los conceptos que dieron nacimiento al Comercio Internacional y nos introducen en él, desde la economía internacional, la división y minimización de riesgos, la operatoria bancaria, los seguros a contratar y los estímulos que se otorgan por exportar. Además, encontramos un capítulo sobre integración de países y otro sobre Mercosur.

En el segundo tomo se contempla la logística de transporte desde una perspectiva muy acotada, un capítulo de *marketing* y otro de participación en ferias, fruto de la colaboración de la Lic. Florencia Molina, la Lic. María del Rosario Venturín y del Mg. Lic. Fernando Urdaniz, respectivamente. De ahí en adelante aparece lo concerniente al tema aduanero con la clasificación y valoración de las mercaderías en función de lo establecido en el Acuerdo del GATT (hoy OMC) y, en la última parte de este tomo, se presenta lo que hemos denominado *problemas mixtos*, en donde hemos querido combinar distintas situaciones y aspectos de las diferentes funciones de la faz aduanera para facilitar el enfoque sistémico de la empresa.

Ernesto Lucio Sbriglio

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. COMERCIO EXTERIOR	23
1. Conceptos generales sobre el comercio exterior	23
2. Diferencia entre comercio exterior y comercio internacional	24
3. Hipótesis sobre el comercio exterior	25
4. Teorías clásicas	28
4.1. Adam Smith	28
4.2. David Ricardo	29
4.3. Jean Baptiste Say	31
5. Teorías neoclásicas	31
5.1. Williams Haberler	31
5.2. John Stuart Mill	32
5.3. Heckscher y Ohlin	32
6. Economías de escala	33
7. Beneficios del comercio internacional	33
8. Balanza de pagos	34
9. Cuenta corriente	35
10. Cuenta de capital	36
11. Cuenta de liquidaciones oficiales	36
12. Contabilidad de partida doble	36
13. Balanza comercial	37
14. Ubicación del sector externo	38
15. Breve reseña de los antecedentes jurídicos/históricos del comercio exterior argentino	39
16. Argentina en el comercio internacional	40
17. El comercio exterior argentino por regiones	41
CAPÍTULO 2. ACUERDOS INTERNACIONALES	43
1. Reseña de los principales acuerdos internacionales	43
2. Organismos internacionales de postguerra	44
2.1. Organización de las Naciones Unidas (ONU, junio de 1945)	44
2.2. Banco Internacional para la Reconstrucción del Desarrollo	44
2.3. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	46
3. GATT	47
3.1. Principios básicos del GATT	47
3.2. Diferencias entre el GATT y la OMC	47
3.3. Descripción OMC	47
3.4. Funciones OMC	48
3.5. Marco jurídico de la Argentina	48

3.6. Concepto de subvención	48
3.7. Constitución del GATT	49
3.8. Objetivos y principios	49
4. Distintos sistemas de integración económica	53
4.1. Acuerdos de preferencia arancelaria regional (APAR)	54
4.2. Zona de libre comercio	55
4.3. Unión aduanera	56
4.4. Mercado común	57
4.5. Comunidad económica o unión económica	57
4.6. Zona económica europea	58
4.7. Organización Europea de Cooperación (OECE)	58
4.8. Unión Europea (ex Comunidad Económica Europea)	59
4.9. Zona europea de libre comercio	62
4.10. Otros procesos de integración	63
CAPÍTULO 3. INTEGRACIÓN DE PAÍSES	65
1. La integración regional americana	65
2. Mercado Común Centroamericano (MCCA)	67
3. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)	68
4. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	68
4.1. Antecedentes	68
4.2. Objetivos de ALADI	69
5. América Latina siglo XXI	70
5.1. Pacto Andino (hoy CAN)	71
5.2. Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)	72
5.3. Alianza del Pacífico	72
6. NAFTA (North American Free Trade Agreement)	73
6.1. Tratado de libre comercio de América del Norte	73
6.2. ¿Qué es el tratado de libre comercio?	73
6.3. ¿Cuándo fue creado?	74
6.4. Objetivos del TLC	74
6.5. Reglas de origen	75
6.6. Barreras arancelarias y no arancelarias	75
6.7. Aspectos importantes del acuerdo	76
6.8. Beneficios esperados del TLC	77
6.9. Opiniones en contra del NAFTA	77
6.10. Actualidad	78
7. Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SGP)	78
7.1. Antecedentes	78
7.2. Lineamientos	78
7.3. Entrada en vigor	79
7.4. El SGP y la Unión Europea (UE)	79

7.5. Reglas de origen	80
7.6. Reglas de transporte	80
8. Organización Mundial del Comercio (OMC)	81
CAPÍTULO 4. MERCOSUR	85
1. Mercado Común del Sur	85
1.1. Antecedentes del Mercosur	87
1.2. El Mercosur político	88
2. Protocolo de Ouro Preto	91
2. Inversiones en el Mercosur	110
2.1. Régimen jurídico para las inversiones intrazona	111
2.2. Régimen jurídico para las inversiones extrazona	111
3. Impacto del Mercosur en las provincias argentinas	111
4. Mercosur Actual	112
CAPÍTULO 5. ORGANISMOS NACIONALES	115
1. Organismos nacionales que intervienen en el comercio exterior argentino	115
2. Créditos para fomento	116
3. Fundación Export.Ar	116
4. Banco de Inversión y Comercio Exterior SA (BICE)	116
5. Régimen de financiación para exportaciones argentinas	118
5.1. Destinatarios: pequeñas y medianas empresas (Norma 4)	118
5.2. Destinatarios: financiación destinada a participación en ferias internacionales (Norma 5)	123
5.3. Destinatarios: financiación de proyectos de inversiones y aumento de la capacidad exportadora (Norma 7)	127
CAPÍTULO 6. TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES	129
1. Reglas incoterms (versión 2010 de la CCI/revisión 2018)	129
1.1. Objetivo de los incoterms	129
1.2. Prácticas de un comercio particular o del puerto	129
1.3. Disposiciones especiales en los contratos individuales	130
1.4. Variaciones de los contratos «CFR y CIF»	130
1.5. Los incoterms y el contrato de transporte	130
1.6. Términos «Entrega...» / «Entregado...»	131
1.7. Definiciones de un conocimiento de embarque	131
1.8. Prácticas documentarias simplificadas	132
1.9. Arbitraje	132
2. Términos de cotización	133

2.1. EXW / Ex Works / En fábrica	133
2.2. FOR / FOT / Franco vagón / FOB	135
2.3. FAS / Free Alongside Ship / Libre al costado del buque	137
2.4. FCA / Free Carrier / Libre transportista	138
2.5. FOB / Free on Board / Libre a bordo	140
2.6. CFR / Cost and Freight / Coste y flete (142
2.7. CIF / Cost, Insurance and Freight / Coste, seguro y flete	145
2.8. CPT / Carriage paid to / Transporte pagado hasta	148
2.9. CIP / Carriage and Insurance paid to / Transporte y seguro pagado hasta	150
2.10. DAT / Delivered at Terminal / Entrega en terminal de destino	152
2.11. DAP / Delivered at Place / Entregada en lugar convenido	153
2.12. DDP/ Delivered Duty Paid / Entregada con derechos pagados	155
3. Los incoterms y los contratos de arribo y de embarque	158
4. Los incoterms y los contratos de venta	159
CAPÍTULO 7. MEDIOS DE PAGO	161
1. Generalidades	161
2. Crédito documentario	161
2.1. Definición y alcances	161
2.2. Clases, tipos, modalidades o variantes	162
2.3. Partes intervinientes en el crédito documentario y sus funciones	169
2.4. Secuencia de una carta de crédito documentario	171
2.5. Cartas de crédito Stand by	172
3. Cobranza documentaria	173
3.1. Definición y alcances	173
3.2. Clases, tipos, modalidades o variantes	174
3.3. Secuencia de una cobranza	175
4. Orden de pago o transferencia	176
4.1. Definición y alcances	176
4.2. Clases, tipos, modalidades o variantes	176
4.3. Partes intervinientes	177
4.4. Formas de poner los fondos a disposición del banco pagador	177
4.5. Secuencia de una orden de pago	178
5. Cuenta abierta	178
6. Letra de cambio	178
6.1. Diferencias con el pagaré	180
6.2. Características de la aceptación y el protesto	180
6.3. Endosos	181
7. El aval	182
7.1. Características del aval	183
7.2. Efectos jurídicos del aval	183

7.3. Prescripción	183
8. La fianza	184
8.1. Características de la fianza	184
8.2. Diferencias entre el aval y la fianza	185
9. Performance bond (Garantía de buena ejecución / indemnización)	186
10. Payment guarantee (Garantía de pago)	187
11. Repayment guarantee (Advance payment / Garantía de pago anticipado)	187
12. Trust receipt (Recibo de confianza)	187
12.1. Sus orígenes en la Argentina	187
12.2. Concepto moderno del trust	187
12.3. Función del trust receipt	188
12.4. Los riesgos del trust receipt	189
12.5. Implicancia del TR en la consignación de los documentos de embarque	190

CAPÍTULO 8. OTROS INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR 195

1. Warrant (certificado de depósito)	195
1.1. Consideraciones generales sobre warrants	195
1.2. Ley de warrants: Ley 9643, sancionada el 30.09.1914	196
2. Factoring	205
2.1. Nociones generales	205
2.2. Distintas clases de factoring	206
2.3. El factoring internacional	207
2.4. Naturaleza financiera	208
2.5. Nuevas perspectivas ante la sanción de la Ley 24064	208
3. Franchising	208
3.1. Orígenes	208
3.2. ¿Qué es el franchising?	209
3.3. Elementos del franchising	210
3.4. Categorías del franchising	210
3.5. Aspectos más sobresalientes del éxito	211
3.6. Tipos de franquicias	212
3.7. Clasificación de las franquicias	213
3.8. Generación de franquicias	214
3.9. Cómo identificar a qué categoría pertenece un franquiciante	215
3.10. La marca	216
3.11. Signos distintivos	216
3.12. «Saber hacer»	217
3.13. El paquete de franquicia	217
3.14. El producto o servicio ofertado	220
3.15. El contrato de franquicia	221

3.16. Convertirse en franquiciado	225
3.17. Exclusividad territorial	227
3.18. Exclusividad de aprovisionamiento	227
3.19. Formación	229
3.20. Publicidad	230
3.21. Recursos financieros	230
3.22. No competencia con el franquiciador	231
3.23. Valoración de la franquicia	231
4. Leasing	234
4.1. Leasing financiero	234
4.2. Leasing operacional	235
4.3. Leasing inmobiliario	235
4.4. Oponibilidad. Quiebra	237
4.5. Uso y goce del bien	238
4.6. Acción reivindicatoria	238
4.7. Opción de compra	238
4.8. Prórroga del contrato	239
4.9. Transmisión del dominio	239
4.10. Responsabilidad objetiva	239
4.11. Cancelación	239
5. Underwriting	241
6. Forfaiting	242
6.1. Definición del mecanismo	242
6.2. Ventajas	242
CAPÍTULO 9. MERCADO DE CAMBIOS Y RÉGIMEN CAMBIARIO	245
1. Mercado de cambios	245
1.1. ¿Quiénes intervienen?	245
1.2. Distintos mercados de cambio	245
1.3. Divisas, su negociación	246
1.4. Corredor de cambio	247
1.5. Operador de cambio	248
1.6. Operaciones en el mercado de cambios	248
1.7. Operaciones de arbitraje	250
1.8. Posición de cambio	250
2. Convenio de pagos y créditos recíprocos de ALADI	251
2.1. Marco institucional	251
2.2. Convenio de pagos	253
2.3. SICAP/ALADI	258
2.4. Otros aspectos del mecanismo de pagos	259
2.5. Programa automático de pago	261
2.6. Beneficios resultantes de la aplicación del convenio	262

2.7. Regulaciones internas	262
3. Ley de Régimen Penal Cambiario	263
3.1. Ley 19359 (TO. 1995)	263
CAPÍTULO 10. IMPORTACIONES	271
1. Introducción	271
2. Mercadería	271
2.1. Definición	271
3. Importadores	274
4. Destinaciones	274
4.1. Destinaciones de importación	274
4.2. Consideraciones generales y normativa	277
4.3. Clasificación de las destinaciones de importación temporaria según el Sistema María	278
4.4. Interpretación del régimen	279
4.5. Usuarios	279
4.6. Reglamentación	279
4.7. Tramitación	279
4.8. Tributos y Tasas	280
4.9. Garantías	280
4.10. Plazos	281
4.11. Reexportación	283
4.12. Casos especiales	284
4.13. Transferencia	286
4.14. Mercaderías para reparación	287
4.15. Pruebas ensayos y controles	287
4.16. Autorización para la importación a consumo (CA)	287
4.17. Transgresiones a los regímenes de destinación suspensiva	289
4.18. Certificado de tipificación y clasificación	289
4.19. Normas de origen Mercosur	293
4.20. Ignorando contenido	293
4.21. Despacho de oficio o destinación de oficio	293
4.22. Prohibiciones a las importaciones	294
4.23. Impuesto a las ganancias	294
4.24. Destinaciones suspensivas.	296
4.25. Instrucción General 9 (DGA)	297
5. Dumping y subvención	300
5.1. Ley 24176. Decreto 2121/94	300
5.2. Daño y causalidad	301
6. Antidumping	302
6.1. Resolución 1113/98	302

CAPÍTULO 11. EXPORTACIONES	303
1. Definición	303
2. Exportadores	303
3. Destinaciones	303
3.1. Destinaciones de exportación	303
3.2. En consignación	305
4. Derechos de exportación	306
4.1. Normas de Aplicación	306
5. Precios de exportación	308
5.1. Distintos precios de exportación	308
5.2. Determinación del precio de exportación	308
5.3. Obtención del precio FOB	314
6. Documentación complementaria de exportación	315
6.1. Documentos confeccionados por el exportador	315
6.2. Documentos relativos a la mercadería	316
6.3. Documentos relativos al transporte	317
6.4. Documentos relativos a los riesgos del transporte	319
6.5. Controles a considerar en la documentación al momento de realizar la exportación	320
6.6. Compra o negociación de documentos de embarque	322
6.7. Envíos escalonados en importación y exportación	323
7. Secuencia de una exportación	326
8. Evaluación de un proyecto de exportación	327
8.1. Principios básicos de la exportación	327
8.2. SII para pymes	328
8.3. Análisis de la información	329
 CAPÍTULO 12. SEGUROS Y GARANTÍAS	 331
1. Seguro de crédito a la exportación	331
1.1. Introducción	331
1.2. Objetivos	331
1.3. Intervención del Estado	333
2. Seguro del crédito a la exportación en la Argentina	334
2.1. Introducción	334
3. Riesgo comercial	337
3.1. Riesgo cubierto	337
3.2. Tipos de póliza	338
3.3. Porcentaje de cobertura	338
3.4. Plazos	339
3.5. Vigencia del seguro	339
3.6. Configuración del siniestro	339

3.7. Determinación de la pérdida	340
3.8. Determinación del crédito máximo asegurable	340
3.9. Evaluación de los riesgos comerciales	341
3.10. Primas	342
4. Riesgos extraordinarios (políticos y catastróficos)	342
4.1. Riesgo cubierto	343
4.2. Tipos de póliza	344
4.3. Riesgo de crédito	344
4.4. Riesgo de fabricación	344
4.5. Riesgo de exportación de obras	344
4.6. Porcentaje de cobertura	345
4.7. Plazos	345
4.8. Vigencia del seguro según los riesgos	346
4.9. Configuración del siniestro	346
4.10. Determinación de la pérdida	347
4.11. Evaluación de los riesgos extraordinarios	349
4.12. Primas	350
4.13. Otras características del sistema	350
5. Seguro de transporte	351
5.1. Concepto	351
5.2. Póliza	351
5.3. Aplicación subsidiaria del seguro marítimo	352
6. Seguro de transporte marítimo	354
6.1. Condiciones de cobertura	354
6.2. Consideraciones especiales sobre seguro marítimo	355
6.3. Requisitos y plazos para reclamos por faltantes y/o averías en cargas transportadas por vía marítima	355
6.4. Términos y condiciones utilizados en el comercio internacional que involucran obligaciones con respecto al seguro	358
7. Seguro de transporte aéreo	359
7.1. Requisitos y plazos para reclamo por faltantes y/o averías en cargas transportadas por vía aérea	359
7.2. Documentos que deben presentarse en caso de siniestros	361
8. Garantías contractuales	362
CAPÍTULO 13. ESTÍMULOS A LAS EXPORTACIONES	367
1. Estímulos aduaneros a la exportación	367
1.1. Introducción	367
1.2. Draw Back	367
1.3. Régimen de reintegro	372
1.4. Régimen de reembolso	373
2. Estímulos impositivos a la exportación	374

2.1. Devolución de IVA de exportación	374
2.2. Resolución General 1351	375
2.3. Exclusiones subjetivas y objetivas del recupero exprés	378
2.4. Resolución definitiva: su fin	379
2.5. Requisitos y condiciones complementarias	380
2.6. Auditoría de los comprobantes	381
2.7. Falta de cumplimiento de requisitos	382
3. Régimen de recupero simplificado	383
3.1. Régimen de recupero sujeto a verificación previa	384
3.2. Otras sanciones anómalas previstas	384
4. Estímulos financieros a la exportación	385
4.1. Prefinanciación	385
4.2. Postfinanciación	385
5. Otros estímulos a las exportaciones	385
5.1. Compañías de comercialización: cooperativas de exportación y consorcios de exportación	385
5.2. Compañías de comercialización internacional (tradings)	386
6. Joint Venture	387
6.1. Definición y características	387
6.2. Clasificación y tipos de joint ventures	387

CAPÍTULO 1. COMERCIO EXTERIOR

1. CONCEPTOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

Cualquiera que sea la estructura de un gobierno, su orientación política, sus relaciones internacionales y sea cual fuere la dimensión de un país o su grado de desarrollo industrial, existe siempre una preocupación: su *comercio exterior*.

¿Por qué esta preocupación unánime? Hasta no hace mucho tiempo, el comercio exterior era patrimonio exclusivo de algunos países altamente industrializados que tenían una situación geográfica privilegiada y mantenían relaciones diplomáticas muy extensas.

En la actualidad asistimos a una verdadera conmoción, una revolución total de los principios de una especialidad; el comercio exterior ya no es un campo limitado, sino que ha pasado a ser un problema de dirección empresarial, una técnica esencial de gestión o dicho de una manera generalizada: un imperativo nacional. Esta aseveración se apoya en tres fundamentales razones:

- a) Es un problema empresarial por exigencias de actualidad. La actividad ocupa cada vez más un lugar muy importante en la vida moderna y las empresas, así como los países, tienden a agruparse no solo en razón de ideología, sino fundamentalmente para obtener el máximo rendimiento de sus modernos medios de producción.
- b) Por exigencias de mercado. Esta actividad resulta tan necesaria para la prosperidad del Estado como para la prosperidad de las empresas y, en este sentido, permite al primero controlar los remanentes ociosos de producción, que son derivados a sectores que la apetecen.
- c) Por exigencias de información. La tecnología de un país que proyecta hacia el exterior se estanca y llega a convertirse en una rémora obsoleta y poco práctica que nada hace en beneficio del adelanto cultural y técnico de los pueblos que así proceden. El comercio exterior abre, en este y otro sentido, un extenso campo de conocimientos y avances tecnológicos.

Con la introducción que antecede estamos en condición de decir que **comercio exterior** es el acto de comercio celebrado entre residentes de un país (exportador) con los de otro Estado extranjero (importador), revestido de los recaudos y solemnidades administrativas, bancarias y fiscales, que ambas legislaciones exigen respecto de la materia.

En el caso particular de nuestro país, al Acto de Comercio así expresado le caben las prescripciones del Art. 8 de nuestro Código de Comercio. Y que, en esta actividad, tales disposiciones son controladas minuciosa y efectivamente por el Estado, en distintas dependencias y reparticiones técnicas que cumplimentan estrictamente su observancia.

Comercio internacional designa un conjunto de movimientos comerciales y financieros, que desarrollan los Estados y particulares o los Estados entre sí, a nivel mundial.

2. DIFERENCIA ENTRE COMERCIO EXTERIOR Y COMERCIO INTERNACIONAL

Con cierta frecuencia, se puede comprobar la confusión existente entre ambos términos. A pesar de que suelen ser utilizados indistintamente, es necesario que recalquemos, aquí y ahora, la diferencia que los caracteriza:

Cuando una persona se expresa en términos nacionales, debe hablarse de comercio exterior. Al hablar del comercio exterior argentino, por ejemplo, significa que se piensa en la situación de nuestro país con relación a otros u otros países extranjeros.

Hablar de comercio exterior es como referirnos a un sector de la actividad económica de un país que, efectivamente, plantea problemas originales y exige disposiciones especiales.

Esta comodidad de lenguaje no es más que una expresión subjetiva, que únicamente tiene sentido en la colectividad donde se produce, y que, además, puede dar lugar al error de conferir a los cambios a los que se aplica un carácter complementario, accesorio y periférico.

La noción de comercio exterior, dice Gerard Le Pan de Ligny en su manual del comercio exterior, «no puede ser un término que se emplea aisladamente, sino que debe ir unido al nombre del país al que se aplica». De donde sería ambiguo e impropio encubrir con el vocablo «internacional» lo que en realidad corresponde a una parte nacional –la parte argentina– de los cambios universales.

De esta manera, al hablar de comercio internacional estamos frente a un ensanche del horizonte geográfico y comercial.

De lo dicho anteriormente podemos ejemplificar diciendo que comercio internacional es el continente y comercio exterior, el contenido.

La expresión «internacional» abre inmediatamente el ángulo de visión de tal forma que dejamos de representar a nuestro país como el Mercado Central y el objetivo pasa a ser «el mundo en un conjunto».

Siempre siguiendo al tratadista Le Pan de Ligny decimos que «para comprender mejor esta noción de comercio internacional y diferenciarla de comercio exterior, conviene corregir la visión habitual». El autor plantea un ejemplo hermoso y además gráfico cuando expresa que es «como al niño que después de haber estudiado por mucho tiempo en forma detallada y a gran escala su país, advierte, al encontrarlo pequeño en el mapamundi, sus verdaderas proporciones».

Esta fundamental distinción que hace Le Pan de Ligny, que es menester tener siempre en cuenta, acusa el carácter universal del comercio internacional por oposición al carácter nacional y regional del comercio exterior

de un país. Este es el conjunto de actos de tal índole realizados por residentes nacionales, sujetos a prescripciones legales y que actúan como sujetos del Derecho Internacional Privado; mientras que, esos mismos actos, cuando son realizados por los Estados, que actúan como sujetos del Derecho Internacional Público, configuran el comercio internacional.

3. HIPÓTESIS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

Cuando analizamos la economía internacional, lo podemos hacer: a) desde el punto de vista *comercial*, es decir, a través del intercambio de mercaderías y servicios, que los pueblos primitivos realizaban para satisfacer sus necesidades y cuya especialización en la elaboración de distintos productos, dio lugar al intercambiando de excedentes, surgiendo así el comercio internacional; y b) como *ciencia*, estudiando las relaciones internacionales desde los aspectos, políticos, culturales y económicos.

La relación y dependencia que mantienen entre sí los hace interdependientes, y en forma tal que es imposible pensar en realizar operaciones de comercio internacional si no se conjugan.

Esta hipótesis o teoría considera que el comercio exterior es la disciplina científica que estudia las relaciones económicas y comerciales que mantienen los ciudadanos de un país con los de otros países, y a los que genéricamente se los denomina extranjeros.

Hoy que los estados y naciones han adquirido personalidad propia y desarrollan, o pueden desarrollar actividades distintas de las de los ciudadanos que los conforman, el comercio exterior comprende no solamente este tipo de relaciones entre los particulares, sino también entre estos y el Estado. Esta hipótesis se fundamenta en cuatro principios, a saber:

- a) Averiguar el motivo por el cual se produce la especialización y el intercambio de mercaderías y servicios.
- b) Explicar qué fuerzas determinan el movimiento de las mercaderías y que mercancías son objeto del comercio exterior.
- c) Indagar en qué cantidad, o en qué proporción o a qué precios se produce el intercambio.
- d) Establecer qué efectos sobre la economía mundial y las economías nacionales producen dichos intercambios.

Además, debemos considerar que como cada país tiene su propia política económica, la teoría pura del comercio exterior trata de establecer mediante qué mecanismos se logra una relación internacional equilibrada.

De las relaciones económicas internacionales, las relaciones monetarias internacionales y sus instrumentos se ocupa la teoría monetaria o teoría de la balanza de pagos.

La política comercial es aquella que analiza y procura explicar las esclusas, barreras, frenos o restricciones que las economías de los Estados aplican al intercambio internacional y los efectos que esto produce tanto a nivel regional como mundial.

Esta teoría pretende analizar y explicar la organización de las relaciones económicas internacionales y la forma de alcanzarla a través de la cooperación internacional, la integración económica, el desarrollo económico y el establecimiento de instituciones económicas mundiales. Estudia las consecuencias que producen el comercio internacional sobre el progreso y la expansión de cada país.

Se puede considerar a la teoría pura de comercio internacional y a la política comercial como aspectos microeconómicos de la economía internacional, mientras que la teoría monetaria o de la balanza de pagos constituye el aspecto macroeconómico.

Hasta mediados del siglo **xv** y por varios motivos –como por ejemplo la escasa seguridad, las inciertas comunicaciones, los precarios medios de transporte– la economía feudal prácticamente se transformó en una economía conjuntiva, lo que producía un escaso o nulo comercio entre los feudos y lo circunscribía a cada Estado, feudo o ciudad, o cuanto más hasta el pueblo cercano.

Con la mejora de las comunicaciones y, fundamentalmente el transporte, estas economías fueron evolucionando hacia el «mercantilismo».

Este tipo de economía mercantilista se mantuvo hasta finales del siglo **xviii** y en lo que filosóficamente se establecía era que lo fundamental consistía en establecer un Estado «económicamente rico», lo que lo llevaba a ser «políticamente poderoso».

Aplicar este principio llevaba a los Estados a obtener y mantener la mayor cantidad de metales preciosos (utilizados como medio de pago). Esto implicaba vender sus productos (fomentando las exportaciones) para, de esta manera, hacerse de oro y restringir al máximo las compras, aplicando barreras proteccionistas (desalentar las importaciones) para evitar la salida de oro hacia el exterior.

Los mercantilistas tuvieron una concepción globalizadora de la economía de los países, aunque se ocuparon fundamentalmente del comercio, del dinero y del movimiento de capital comercial.

La identificación de la riqueza con el dinero constituyó la base del desenvolvimiento de la doctrina mercantilista. La fuente de riqueza, según esta escuela, radicaba en el *comercio exterior*, mediante el cual se podían transformar los bienes en dinero. El comercio interior es útil –decían los mercantilistas–, pero no hace que aumente en el país la cantidad de dinero, dado que el capital comercial no se incrementa y, por lo tanto, la nación no percibe beneficios.

Únicamente el intercambio con el resto del mundo enriquece al Estado

bajo la férrea consigna de exportar más e importar menos o no importar; o sea, obtener del sector externo más ingresos que gastos.

Pese a lo equivocado, en parte, de esta idea, ya que el criterio fundamental del comercio exterior es «exportar para poder importar aquello que no se produce, o se produce más caro», los mercantilistas contribuyeron con importantes aportes al desarrollo del pensamiento económico de los clásicos, entre los que se pueden destacar: a) *la teoría cuantitativa del dinero*: la cantidad de dinero influye en forma directamente proporcional sobre los precios; b) *la teoría de la balanza comercial*: los saldos de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones) significaban un ingreso o egreso de metales preciosos según su signo; c) *la fijación del tipo de cambio* entre las monedas de dos países, cuya paridad surge por la relación de contenido de oro entre ambas; d) *los propietarios de capital* tienen derecho a percibir intereses, ya que el dinero estimula la producción y e) *la desigual distribución de los factores productivos* a nivel internacional es la fuente generadora del comercio mundial.

Fue a mediados del siglo XVIII que el economista David Hume supuso que, si a un país ingresa mayor cantidad de oro que lo que requiere para hacer frente al pago de sus importaciones, sus precios internos aumentarán en comparación con los del exterior (por aplicación de la teoría cuántica del dinero). Por lo tanto, como sus precios internos son cada vez más altos, el país exportará menos e importará más (puesto que los precios de los bienes extranjeros son más baratos).

Entonces esto significa que las variaciones de los precios explican el por qué del movimiento metálico, nivelación de precios internos y externos y cómo una balanza comercial en desequilibrio restablecería el equilibrio al producir efectos sobre dicho movimiento y los precios.

Los impulsores del libre comercio y el librecambio (los clásicos) mostraron lo negativo de las restricciones mercantilistas al intercambio internacional.

Los clásicos Adam Smith, David Ricardo, Jean-Baptiste Say, John Stuart Mill son sus principales exponentes y de sus ideas surge la primera teoría del comercio internacional, que explica los motivos, efectos y beneficios que produce el intercambio de productos.

De la teoría de estos economistas clásicos se desprendieron los neoclásicos como Marshall, Haberler, Heckscher y Ohlin, cuyas teorías predominaron hasta Keynes, y que se caracterizan por establecer una visión marginal en lo referente a la producción y distribución, negando que el trabajo fuese el único generador del valor económico de los bienes, incorporando a los otros factores de la producción (capital y tierra) y determinando con Haberler los *costos de oportunidad y una teoría del precio*.

Simplemente, y como una visión global de cómo la economía internacional marca en cierta manera al comercio internacional, mencionaremos las teorías de los clásicos y los neoclásicos.

4. TEORÍAS CLÁSICAS

4.1. Adam Smith

Con Adam Smith (1723-1790), nacido en Escocia (Gran Bretaña), la ciencia económica comienza a transitar un nivel disciplinario superior.

Como uno de los principales protectores del librecambio defendió y demostró que el comercio internacional posibilita a los países intervinientes aumentar su riqueza en términos de ingresos reales, basándose en el principio de la división del trabajo.

Adam Smith concretó su propósito en 1776, cuando fue publicada su obra cumbre: *Investigación sobre la naturaleza y causas de las riquezas de las naciones*. La obra está compuesta por cinco partes. El libro primero se denomina «De las causas del progreso en las facultades productivas del trabajo y del modo cómo un producto se distribuye naturalmente entre las diferentes clases del pueblo». En él se encuentran desarrolladas las teorías sobre la división del trabajo y la del valor-trabajo. En la primera de ellas, establece una relación directa entre división del trabajo y creación de la riqueza social y descubre los límites de aquella respecto del tamaño del mercado. Opinaba que, para lograrse el intercambio internacional, era imprescindible que un país (en este caso el exportador) tuviera una *ventaja absoluta* en relación al resto de los países, es decir, que, a igualdad de capital y trabajo, ese país debía lograr una mayor producción que cualquier otro. Es prácticamente imposible que un país tenga un predominio absoluto sobre otro en la producción de algún bien.

El libro segundo, titulado «Sobre la naturaleza, acumulación y empleo de capital», está dedicado a la investigación de esta categoría económica. Establece la desagregación entre capital fijo y capital circulante, estudiando los elementos que lo componen.

El libro tercero, llamado «De los diferentes progresos de la opulencia en distintas naciones», constituye un compendio de historia económica.

En el libro cuarto, «De los sistemas de economía política», entabla la discusión ideológica contra el mercantilismo, refutando científicamente sus argumentos.

Finalmente, el libro quinto, «De los ingresos del soberano o de la república», constituye un verdadero tratado de finanzas públicas.

Smith consideraba en su análisis que el cambio dinámico de la sociedad descansa sobre la teoría de la acumulación, la cual está condicionada por la distribución del ingreso entre las diversas clases sociales y, particularmente, la correspondiente a los terratenientes y a los capitalistas. Es improbable que los asalariados recibieran lo suficiente para satisfacer sus necesidades y además lograrán mantener un excedente, cosa que sí podían lograr los otros dos grupos sociales, inclusive para financiar inversiones y mantener sus niveles de vida. El excedente podría destinarse a un incre-

mento en el consumo, pero para la sociedad sería mucho más beneficioso que se ahorrara y esos ingresos se convertirían en fondos que con el tiempo ampliarían la producción. Smith sostenía que el mejoramiento de la sociedad dependía de la acumulación de los beneficios.

4.2. David Ricardo

David Ricardo (1772-1823), de nacionalidad inglesa, vivió durante las fases de gran desarrollo de la Revolución industrial. Continuó, amplió y desarrolló en gran medida el bagaje doctrinario de Adam Smith y aportó también sus propias teorías, que enriquecieron notablemente a la ciencia económica.

Publicó varios libros, su obra cumbre fue *Principios de economía política y tributación*, que se editó en 1817. Dentro de su vasta labor de economista científico, se destacan sus teorías sobre el valor-trabajo, los salarios, la tasa media de beneficio, la renta agraria y el principio de las ventajas comparativas. Esta última sentó las bases de la especialización productiva en el campo de las relaciones económicas internacionales.

Ricardo priorizó para el desarrollo del análisis económico a la distribución por sobre la producción, siendo una de sus grandes aportaciones la teoría del *valor-precio*.

Se interesó por los precios relativos más que por los absolutos; deseaba descubrir la base de las relaciones del intercambio entre las mercancías. Estas obtienen su valor de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo necesario para producirlas.

El desarrollo de la teoría de los costos comparativos y su análisis de la renta de la tierra fueron sus contribuciones más significativas al mundo de la economía, como justificación del *comercio internacional*.

Ricardo señaló que el proceso de expansión económica podría eliminar sus propios fundamentos, es decir, la acumulación de capital a partir de los beneficios de modo que, al reducirse la tasa de beneficios, emergería el Estado estacionario en el que ya no habría acumulación neta ni crecimiento.

En el desarrollo de su teoría de los costos comparativos, sostenía que cada país debería especializarse en aquellos productos que tuvieran un costo comparativo más bajo e importar aquellos cuyo costo comparativo fuese más elevado. Con esto estableció la base de la política de libre comercio para los bienes manufacturados.

De esta política surge que cada país debe dedicar su capital y trabajo a aquellas producciones que le resulten más beneficiosas. De esta manera se distribuye más eficientemente al trabajo, aumentando al mismo tiempo la cantidad total de bienes, contribuyendo esto al bienestar general.

En su *teoría del valor*, Ricardo establece que el valor de un producto está dado por su costo de trabajo y supone que, en el comercio internacional, el principio del costo del trabajo no domina el valor de cambio, pues entiende que los factores de la producción son inmóviles en dicho comercio.

¿Qué es lo que produce el intercambio entre dos países? Es decir, ¿qué le venderá y comprará el país «A» al país «B» y viceversa? Carlos Ledesma, en su libro *Principios de Comercio Internacional* (4.ª edición), nos propone el siguiente ejemplo:

	Producción hombre/día	
	País «A»	País «B»
Trigo (en kg)	6	2
Tela (en m)	2	6

Sin ninguna duda, el país «A» exportará trigo e importará tela porque tiene, de acuerdo al criterio de Adam Smith, una ventaja absoluta en el trigo, mientras que el país «B» lo tiene sobre la tela. Pero supongamos que en el país «A» se mejora alguno de los factores de la producción y ahora la relación es la siguiente:

	Producción hombre/día	
	País «A»	País «B»
Trigo (en kg)	6	2
Tela (en m)	10	6

En este caso, la mano de obra en el país «A» es más eficiente y, por lo tanto, los salarios serán mayores. Aquí ambos países exportarán e importarán aquel producto en que cada uno que tenga una ventaja comparativa. Si bien es cierto que el país «A» tiene una ventaja absoluta en los productos, le conviene especializarse en trigo e importar tela. ¿Por qué? Porque en el trigo tiene una ventaja comparativa mayor con respecto al país «B» en términos de tela y viceversa.

En consecuencia, en ausencia del comercio internacional en el país «A» pueden adquirirse 10 m de tela con 6 kg de trigo, mientras en el país «B», con 6 kg de trigo se pueden adquirir 18 m de tela. Esto da una relación de precios en aislamiento para ambos mercados de $6/10$ y $6/18$.

Una vez abierto el comercio internacional a cualquier precio más barato de tela que el de 10 a 6, y que se acerque lo más posible al de 18 a 6, al país «A» le convendrá dejarlo de producir e importar tela del país «B», y viceversa en el caso de este para el trigo.

De la teoría de Ricardo podemos concluir que cada país se especializará en la producción de aquellos productos en los que sus costos de trabajo en aislamiento sean relativamente o comparativamente más bajos.

4.3. Jean Baptiste Say

J. B. Say (1767-1852), francés, elaboró la denominada «Ley de los mercados», también conocida como «Ley de las salidas», cuyas conclusiones fundamentales son las siguientes:

- Cuanto más numerosa es la cantidad de oferentes y más grande el volumen de producción en una nación, más amplia y fluida será la venta de los bienes. Dicho en otras palabras, la oferta crea su propia demanda.
- Las importaciones favorecen las exportaciones, ya que solamente se pueden comprar bienes en el exterior como contrapartida de las ventas de los productos propios. O sea, la misma idea anterior aplicada al comercio internacional.
- La promoción del consumo como medio para lograr el surgimiento de nuevos bienes no incrementa la riqueza de un país. Para que el consumo sea favorable, solo se requiere que cumpla su función esencial: *satisfacer las necesidades*.

5. TEORÍAS NEOCLÁSICAS

5.1. Williams Haberler

En su teoría, Haberler dice que un producto no solamente está producido por el trabajo, como lo establece David Ricardo en su teoría del valor, sino por *los restantes factores de la producción* tierra y capital.

Haberler, con su *teoría de «Costos de oportunidad»*, indica qué cantidad se tiene que dejar de producir de un bien para obtener más de otro a cambio.

Esto se puede entender más fácilmente mediante las curvas de posibilidades de producción o curva de transformación. Con esto, en lugar de indicar que el *trabajo* permite producir en el país «A» 6 kg de trigo o 10 m de tela, se afirma que son *todos los factores de la producción* los que pueden producir esas cantidades o cantidades intermedias.

Una curva de transformación recta indica que *los costos de oportunidad* son constantes, por lo que se supone que los costos por unidad de producto no varían cualquiera fuera el volumen producido. Por lo tanto, la curva de oferta es elástica, es decir, horizontal, y cualquier curva de demanda la cortará en el mismo precio. Suponer que los costos de producción son constantes es un absurdo. Por lo cual, en una situación de costos crecientes (cuando el costo por unidad de producto aumente o disminuya conforme a cómo lo hagan las cantidades producidas) la curva de transformación es cóncava hacia el origen.

Con costos de oportunidad crecientes se produce la especialización parcial. Por esto, en el país «A» se aumentará la producción de trigo aumentando sus costos (y precios), pero simultáneamente bajarán los precios en el país «B».

El equilibrio se logrará en un precio común al que se lo denomina *relación real de intercambio* (RRI), y cuya determinación se analizará a continuación.

5.2. John Stuart Mill

John Stuart Mill (1806-1873), inglés, expuso varias teorías conocidas del pensamiento clásico. Entre ellas la del fondo de salarios y la del comercio internacional. Esta última concluye en afirmar que el precio relativo a que tendrá lugar el intercambio entre dos países que venden dos bienes diferentes queda determinado por los costos de producción y la demanda recíproca en ambas naciones.

Por RRI se quiere significar en qué proporción los productos se intercambian unos por otros internacionalmente. Es decir, la cantidad de importaciones que se obtienen a cambio de cierto volumen de exportaciones, ya sea mediante permuta, trueque o medidas en dinero constante.

La pregunta que surge es ¿dónde se fijará el precio? Mill encontró la respuesta a través de su *Ley de la Demanda Recíproca*.

Se establece que lo que determina el precio no es solamente el costo de producción, sino la fuerza o la interacción de la demanda recíproca, es decir, la intensidad de la demanda de trigo y de tela en el país «A» y la fuerza recíproca de la demanda del país «B» para los mismos productos.

El intercambio se efectuará en la proporción que determine la demanda recíproca mediante la fijación de la RRI, cuyos límites serán los costos de cada país en aislamiento.

Así pues, la demanda recíproca tiene que hallar un precio que haga posible que el valor total de las importaciones de cada país sea igual al valor total de sus exportaciones. Cuando los países son de distinta dimensión no interacciona la demanda recíproca, sino que prevalecerá el precio del país mayor; por el contrario, cuando la diferencia de dimensión entre los países no es tan importante entra en juego la *Ley de Mill*.

5.3. Heckscher y Ohlin

Los costos de producción en cada uno de los países en aislamiento son diferentes. Heckscher y Ohlin lo explican por la desigualdad de cantidades y calidades relativas de los factores de producción. Y porque, además, los distintos productos requieren diferentes proporciones de recursos productivos a nivel tecnológico.

Cuanto mayor es la oferta de cualquier factor de la producción, en comparación con las ofertas de los restantes, más económico será relativamente ese factor.

Otro motivo que soporta la diferencia en los costos comparativos es que se requieren factores de producción en proporciones diferentes para cada uno de los productos. Por lo tanto, en la mayoría de los casos, algún factor de la producción o grupo de factores será preponderante por necesidad tecnológica.

Se puede, por lo manifestado, decir que un país se especializará en la producción y exportación de aquellas mercaderías que requieren para su obtención factores de la producción cuya oferta interna es relativamente abundante, e importará aquellos otros que precisan de recursos productivos cuya oferta es escasa en ese país.

6. ECONOMÍAS DE ESCALA

En determinadas industrias, mayor es la productividad a medida que aumenta la escala de producción, y esto se refleja en costos productivos medios y marginales más bajos a medida que aumenta la cantidad de unidades.

Cuando la producción aumenta en gran escala, lo cual puede ocurrir a nivel interno (en la propia empresa) o externo (la que genera una industria en su conjunto) necesariamente requiere de un mercado proporcionalmente ampliado.

El establecimiento de mercados ampliados, como lo son las zonas de libre comercio o mercados comunes, posibilita la producción en escala al incrementar notoriamente su tamaño, pues el país (o la empresa) que la realizará no solo atenderá los requerimientos de la demanda interna, sino también la de los restantes países agrupados.

Las propiedades técnicas de la producción a largo plazo se establecen en torno del concepto de *rendimientos de escala*, y este se aplica solo al caso en que todos los factores varíen simultáneamente en la misma proporción.

Existen *rendimientos o economías de escala crecientes* cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una determinada proporción, la cantidad obtenida del producto varía en una proporción mayor. Este sería el caso si al doblar las cantidades utilizadas de todos los factores obtuviésemos más del doble del producto.

7. BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Así como la especialización dentro de una empresa o un país aumenta la eficiencia y el nivel de ingreso real, por las mismas razones la especialización internacional aumenta la eficiencia y la producción de la economía mundial.

El principal motivo de las exportaciones es el de hacer frente al pago de las importaciones, pues estas son el fin del comercio internacional y aquellas son el medio.

El exportar implica un costo social ya que se sacrifica una parte de la producción destinada al consumo doméstico, al retraerla del mercado. Por lo tanto, habrá que considerar si el sacrificio (exportaciones) es compensado con lo que se recibe a cambio (importaciones). El costo social de las importaciones equivale a las exportaciones necesarias para pagarlas, y el costo de estas es igual al sacrificio de los bienes y servicios para consumo interno.

El intercambio internacional hace que un país pueda proveerse de mercaderías que no puede elaborar o producir, o que produce en cantidad insuficiente o que, de poder producirlas, las importa a un costo relativamente menor.

El comercio internacional hace posible que cada país posea una mayor cantidad de todos los bienes que los que podría producir en aislamiento, a una determinada cantidad de factores de la producción.

Mientras más favorables sean para sí las relaciones reales del intercambio, mayor será el beneficio para cada país que participe. Por lo cual, los beneficios del comercio internacional se distribuirán conforme a la intensidad y elasticidad de la demanda recíproca internacional que es la que determina dichas relaciones de intercambio.

8. BALANZA DE PAGOS

También llamada «balance de pagos», se puede definir como el registro, o sistema de cuentas y también de movimientos contables, que detalla y ordena las transacciones económicas y financieras de un país con el resto del mundo en un período determinado, que al igual que en el caso de la balanza comercial es generalmente de un año. En otras palabras, en la balanza de pagos se registran las operaciones entre los residentes de un país, ya sean personas físicas o jurídicas y del sector privado o del sector público.

El concepto de residente comprende, en cuanto a personas físicas, a aquellas que viven en un país permanentemente, así como las que tienen allí su *centro de interés*, vivan o no en él. También se los considera como residentes a los miembros del personal diplomático y consular, las misiones oficiales y las personas que están cursando estudios o recibiendo tratamiento médico en el exterior.

En lo que se refiere a las personas ideales, son residentes el gobierno nacional, los gobiernos provinciales y municipales, los organismos públicos y descentralizados, las empresas del Estado y las agencias y sucursales de empresas extranjeras, como también las demás empresas privadas y las entidades sin fines de lucro que tengan constituido domicilio en el país. Los organismos internacionales se consideran como no residentes, aunque su sede se encuentre en el país.

La balanza de pagos no tiene saldo y carece de saldo por utilizar el método de la partida doble. Las que sí pueden tener saldo, positivo o negativo, son cada una de las sub-balanzas o cuentas que la componen, pero su sumatoria siempre nos dará como resultado cero.

Balanza corriente: es aquella cuyo saldo es la diferencia entre el ahorro y la inversión, contempla las partidas de todos los bienes y servicios y transferencias corrientes (excepto capital). Esta balanza tendrá saldo positivo cuando el ahorro es superior a la inversión, o sea, cuando el país haya concedido créditos al exterior; tendrá saldo negativo cuando la inversión sea superior al ahorro, es decir, que el país ha debido tomar créditos del exterior.

Balanza básica: es aquella que comprende la balanza corriente más los capitales a largo plazo (más de un año).

Balanza comercial: comprende la compra y venta de todas las mercaderías a valor FOB (según recomendación del FMI), incluyendo en oportunidades las compras y ventas del oro no monetario, es decir, es la balanza que refleja las transacciones *visibles* de un país dado y que constituyen, a la vez, una de las cuatro partidas con que el FMI aconseja dividir la balanza de pagos.

Balanza de servicios: comprende las transacciones invisibles que realiza un país, tales como regalías, patentes, turismo, contratos de asistencia y/o tecnología (*Know How*), seguros, incluyendo asimismo a la balanza de fletes.

Balanza de fletes: refleja las transacciones de fletes entre los residentes de un país y armadores extranjeros y armadores nacionales con residentes del resto del mundo, los combustibles, reparaciones, servicios y armamentos suministrados en el país a buques extranjeros, como los facilitados en el exterior a buques nacionales, gastos de la tripulación y pasajes internacionales.

Existen distintas maneras de presentar la balanza de pagos según el organismo que la utilice, y una de ellas, aunque no la más utilizada, es aquella en la cual sus principales componentes son: la cuenta corriente, la cuenta capital y la cuenta liquidaciones

9. CUENTA CORRIENTE

Esta incluye, los bienes, servicios y transferencias unilaterales corrientes. Si desagregamos servicios, nos estamos refiriendo a viajes y transportes, así como a ingresos y egresos sobre inversiones extranjeras.

Transferencias se refiere a pagos efectuados por Estados o individuos particulares en concepto de comisiones, derechos de autor, regalías, hono-

rarios, etc., efectuados por nacionales a extranjeros, los que han tenido su origen en transacciones realizadas entre ambas partes.

De la misma manera, juega la situación inversa, de extranjeros a nacionales, cuando la transferencia es por cobro.

La exportación de bienes, servicios, tecnología y transferencias recibidas entran en esta cuenta corriente como créditos (+). Sucede lo contrario por el recibo de pagos por regalías, honorarios, gastos efectuados por cuenta de terceros, derechos de autor, etc., realizados por los nacionales a extranjeros, ya que juegan el mismo rol que las importaciones y figuran en esta cuenta corriente como débitos (-).

10. CUENTA DE CAPITAL

Muestra el flujo de inversiones y préstamos internacionales a corto y largo plazo. Los movimientos internacionales se reflejan según los períodos de vencimiento –corto o largo plazo–. Los de largo plazo se refieren a préstamos a más de un año, incluyendo inversiones directas (puede ser en fábricas, en financiamiento de fábricas llave en mano, inversiones de bolsa, etc., y/u otro tipo de préstamos a un año o más).

A estos movimientos se los acostumbra a dividir en préstamos oficiales o particulares (los oficiales pueden ser a bancos oficiales para ser usados en la financiación del comercio de los países que estos representan).

Baste decir que la disminución en los activos extranjeros y los aumentos en los pasivos de la misma procedencia representan aumentos de capital o créditos (+) porque, a la postre, son pagos a recibir del exterior; por lo tanto, son débitos (-) al país.

11. CUENTA DE LIQUIDACIONES OFICIALES

Esta mide el cambio en los pasivos líquidos y no líquidos de un país frente a las entidades oficiales extranjeras, así como el cambio de un país durante el período en que se considera el balance.

Debemos recordar que las reservas internacionales oficiales del país considerado, están constituidas por su oro, divisas convertibles, derechos especiales de giros (DEG) y la posición neta del país en el FMI.

Recordemos que el pasivo de un país frente a las entidades oficiales extranjeras y una disminución de las reservas internacionales son créditos (+), mientras que la situación inversa constituye débitos (-).

12. CONTABILIDAD DE PARTIDA DOBLE

Cada transacción económica internacional, se incorpora como débito o crédito a la balanza de pagos del país, pero cada vez que una transacción

(débito o crédito) es incorporada, también genera una compartida de débito o crédito compensatorio en alguna de las tres cuentas anteriormente analizadas, por la misma cantidad. A este movimiento se le denomina técnicamente «contabilidad de partida doble de balance de pagos».

La balanza de pagos incluye también a la balanza comercial, pues las exportaciones e importaciones representan una de las cuentas que se registran, ya que responden a operaciones comerciales entre residentes y no residentes del país.

13. BALANZA COMERCIAL

Es el conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con otros del resto del mundo en un período determinado.

Tales transacciones están referidas a la compra y venta de mercaderías, es decir, a importaciones y exportaciones efectuadas por el país que analiza el comportamiento de tal balanza.

Su saldo será equilibrado o nivelado cuando el monto de $M = X$. Esta situación prácticamente no se da nunca.

Cuando esto no sucede y las importaciones son mayores que las exportaciones, tendremos una balanza deficitaria o superávit en la situación inversa, es decir, cuando las exportaciones son mayores.

Otro de los procedimientos contables para confeccionar la balanza de pagos es el que sugiere el FMI, por el cual se la divide en tres rubros principales que, a su vez, se subdividen en distintas partidas. Además, existe un cuarto rubro que no especifica movimientos, ya que se destina a eliminar los desajustes y se denomina «errores u omisiones». Los tres rubros de referencia son los siguientes:

- a) Bienes y servicios: en él se asientan las transacciones por exportaciones e importaciones, los fletes y seguros, los viajes al y del exterior, transportes diversos, servicios diversos, etc.
- b) Transferencias unilaterales: estas son las que no se realizan por compensaciones, es decir, por pago de mercancías o servicios; pueden ser de carácter privado o gubernamental.
- c) Capital y oro monetario: aquí se reflejan los movimientos que implican cambios en los activos y pasivos del país sobre el exterior, por lo que se asientan los pagos por transacciones comerciales, servicios, préstamos y cualquier otra operación financiera; las partidas que conforman este rubro corresponden al sector privado y al sector público y captan los movimientos de capitales a largo y corto plazo.

Al aplicar el principio de partida doble, el saldo del conjunto de estas transacciones financieras es igual, en valores absolutos, pero con signo con-

trario al saldo de las transacciones de bienes (mercancías y servicios) y transferencias unilaterales.

La elaboración de la balanza de pagos utiliza el sistema de partida doble, por lo que de cada operación surgen dos asientos: en el crédito y en el débito de dos cuentas diferentes. En consecuencia, igual que cualquier balance, la balanza de pagos arroja sumas iguales en el crédito y en el débito, o sea, en el activo y en el pasivo, por tanto no puede tener superávit ni déficit. Sin embargo, es corriente hablar de balanza de pago favorable o deficitaria. Esto es porque del movimiento de capitales surge un excedente o un déficit que se carga a las reservas, las que pueden aumentar si ocurre el primer caso, o disminuir si se presenta el segundo.

Errores y omisiones: por el método de registración utilizado, la suma de los créditos debería ser igual a la de los débitos y, en términos de variación de activo neto, la suma algebraica igual a cero. Ante los problemas que se presentan en la práctica para la captación integral de cada una de las transacciones realizadas, al incorporar este rubro se permite igualar débitos y créditos.

14. UBICACIÓN DEL SECTOR EXTERNO

Es nuestra intención señalar, aunque brevemente, algunas de las variables que revisten fundamental importancia en el desarrollo económico de los países.

Sin pretender acotar el tema que nos ocupa, podemos afirmar que la migración internacional de los factores de la producción, el volumen y composición del comercio exterior de los distintos países, las relaciones reales de intercambio y el sistema de pago internacionales desempeñan roles vitales en el desarrollo intensivo y extensivo de las naciones.

Si bien el comercio exterior de un país está constituido por importaciones y exportaciones, el sector de exportación puede considerarse como un sector clave propulsivo del desarrollo, esto se fundamenta en lo siguiente:

- a) Amplía el mercado de bienes, ya que las industrias que comercializan sus productos en el exterior crecerán a un ritmo más acelerado que si se vendieran en el mercado interno.
- b) Promueve el crecimiento de las industrias de exportación, evitándose la inversión de capital propio para obras de infraestructura, gastos de servicio y otros, necesarios en la comercialización interna de los productos.
- c) Las exportaciones generan demanda efectiva externa, que se traduce en un incremento de la demanda interior de un país.

La magnitud de la influencia del sector externo varía conforme a los países, originando en muchos casos que sus industrias adquieran relevancia a la luz de los mercados exteriores. Son numerosos los ejemplos que se podrían citar, entre ellos el caso de Gran Bretaña donde, en el período 1870-

1913, las exportaciones textiles alcanzaron tal importancia cuantitativa que contribuyeron en grado sumo al desarrollo alcanzado.

La conquista de mercados en diferentes puntos del orbe le permitió colocar una cuantiosa producción, la cual hubiese sido excesiva para el mercado interno solamente.

El saldo que arrojó el vertiginoso incremento de las exportaciones fue la posibilidad de abaratar los métodos de producción y aumentar el capital, provocándose una expansión de las ventas en el mercado interno. El desarrollo industrial también trajo aparejado una movilidad del factor trabajo y la redistribución de la población urbana y rural.

Todos estos aspectos desencadenaron efectos multiplicadores adicionales, como el aumento de la renta, favoreciéndose la inversión en otras industrias, gastos de capital, transportes, construcción, etc.

Para enfatizar la importancia que reviste el sector externo en el desarrollo de un país, decimos que la retracción en el ritmo de expansión industrial que Gran Bretaña sufrió en las últimas décadas del siglo XIX fue motivada, principalmente, por una declinación de sus exportaciones.

De lo expuesto deducimos que, a menos que no se incremente el gasto público, el nivel de consumo, o la inversión interna, una reducción de las exportaciones provocará un retardo en el ritmo de desarrollo intensivo de la economía de un país. Esto debe ser evitado mediante la implementación de políticas adecuadas que permitan la expansión del sector y el mantenimiento de una posición competitiva en los mercados internacionales.

15. BREVE RESEÑA DE LOS ANTECEDENTES JURÍDICOS/HISTÓRICOS DEL COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO

Podemos distinguir períodos bien definidos con respecto a las medidas más sobresalientes dictadas por la autoridad del Estado en la evolución cronológica de nuestro comercio exterior, pero nos referimos únicamente a lo acaecido en esta materia en las tres últimas décadas, destacando en ellas los hechos más importantes.

- Ley 810 de 1876, Ordenanzas de Aduana: comienza a regir desde el 01.01.1887 y fue la legislación del fondo en materia aduanera, vigente hasta el 24.09.81, fecha en que entró en varias modificaciones, casi siempre de carácter formal, adecuándola a los tiempos (ADLA T1).
- Ley 11250: establece el arancel consular por la intervención en toda la documentación en que se afecte con destino al comercio exterior y otras (1923).
- Ley 11281: conocida también como Ley de Aduana, con diferentes modificaciones, rige hasta el 24.09.81, fecha en que entra en vigencia el Código Aduanero Argentino (1923).
- Ley 12155: crea el BCRA (1935) y sus correlativas.

- Ley 2156: conocida como Ley de Bancos.
- Ley 12160: organización del BCRA.
- Decreto 108295/37: crea la Superintendencia de Seguros.
- Decreto 15345/46: crea el instituto mixto Argentino de Reaseguros, cuyos considerandos respecto del controlador de las divisas provenientes del comercio exterior, son muy vigorosos.
- Decreto 15350/46: crea el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), de tan controvertidos resultados.
- Ley 12988: ratifica y modifica el Decreto 15345/46 (1947).
- Ley 13000: reglamentaria de la profesión de Despachantes de Aduana. (1947).
- Ley 14121: crea el Ministerio de Asuntos Económicos y cambia la denominación del Ministerio Secretaría de Estado de Economía, por el Ministerio Secretaría de Estado de Comercio Exterior (1952).
- Ley 14303: ratifica el tratado de Montevideo, creando la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC) (1960).
- Ley 17325 del 28.06.67: deroga la Ley 13000, Reglamentaria de la Profesión de Despachantes de Aduana, establece nuevas normas. Nada dice respecto de la anterior en cuanto a la carrera universitaria que esta ordenaba.
- Ley 18250: obligatoriedad de transportar en buque de bandera nacional toda la importación con destino al Estado, extensiva al sector particular en casos de que sus importaciones gocen de franquicias aduaneras y/o tratamientos arancelarios especiales (1969).
- Ley 19877: modificatoria de la anterior (1972).
- Decreto 6942/72: sustitución del Decreto 5030/69, reglamentando la Ley 18250, derogada por el Decreto 2284/91.
- Decreto 2284/91 del 30.10.91: publicado BO 01.11, desregulando el comercio exterior argentino.

16. ARGENTINA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El comportamiento de nuestro sector externo durante la década de 1980 respondía más bien a un esquema de complementariedad del mercado interno que a una verdadera estrategia de ingreso a los mercados internacionales.

Estos años se caracterizaron por la caída de los precios de los productos agropecuarios de los mercados internacionales, con el conocido deterioro de los términos de intercambio que, para el período 1985-1991, fue un 19% del PBI, acumulativo. La tendencia regresiva que venía observándose se revirtió a partir del año 1991, con un aumento del 8,9% y en 1992 con un incremento del 8,7%, continuando en los años subsiguientes con esta tendencia.

Uno de los motivos constituyó la instrumentación de cambios estructurales de envergadura en nuestro comercio exterior: el lanzamiento de la Ley de Reforma del Estado, en agosto de 1989, persiguió una reducción del déficit público, instrumentando un plan integral de privatizaciones de

todas las empresas estatales y una reforma sustancial de la Administración Nacional. Asimismo, la desregulación alcanzó al comercio interior, los servicios profesionales, seguros, comercio exterior, inversiones nacionales y extranjeras y transacciones en los mercados financieros y de capitales.

Por su parte, la Ley de Convertibilidad de abril de 1992 contribuyó a orientar el curso de la macroeconomía al disponer un reordenamiento integral de las finanzas nacionales y recuperar la solvencia fiscal y monetaria.

A comienzos de la década de 1980, Argentina exportaba tan solo en 11,1% de su PBI. Luego, mediante programas de promoción de exportación puestos en práctica a partir del advenimiento de la democracia, este porcentual se vio incrementado hacia 1989-1990 a un 21% de PBI.

En este contexto, desde 1991 en adelante, un sostenido crecimiento en las exportaciones argentinas se ha venido observando, con un marcado dinamismo de las manufacturas de origen industrial.

Si analizamos la evolución de las exportaciones argentinas, se observa que, para el año 1994, las manufacturas de origen industrial representaron un 29,16% del total, presentándose como el elemento más dinámico de las exportaciones. Entre los principales sectores que integran el rubro se encuentran los metales comunes y sus manufacturas, los materiales de transporte y las maquinarias, aparatos y material eléctrico, que conforman el 59,2% de las mercaderías de origen industrial (MOI).

Para el año 1995, las MOI han alcanzado niveles superiores a los 5.900 millones de dólares, constituyendo un récord histórico. En lo relativo a su participación en la canasta de exportaciones, las MOI representaron un 30% del total.

Durante el año 1994, la mayor concentración de las exportaciones se daba en la región pampeana, representando un 75% del total de las exportaciones nacionales. En términos de participación regional, le siguen en importancia la Patagonia, el NOA, Cuyo y el NEA. Sin embargo, la región más dinámica durante el año mencionado fue la Patagonia, seguida de Cuyo, mostrando un crecimiento del 63%. Realizando un análisis por provincias para los últimos años, entre 1988 y 1994, vemos que Neuquén elevó el nivel de sus exportaciones en 924% para el período bajo análisis; Tierra del Fuego lo hizo en 884% y La Rioja, en 687%. El resto de las provincias, a excepción de Entre Ríos que presentó niveles decrecientes, incrementó significativamente su nivel de exportaciones.

17. EL COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO POR REGIONES

Realizando un sintético análisis de la estructura del comercio exterior argentino para los años 1993 y 1994, se observó un marcado incremento en las exportaciones acompañado por un muy importante aumento en el nivel de importaciones. Estas disminuyeron drásticamente luego de la devaluación y salida de la convertibilidad el 06.01.2002.

Durante el año 1995, la economía argentina registró un leve crecimiento, que se reflejó en una tasa sensiblemente inferior a la alcanzada para igual período en 1994. Una importante contracción en las ventas internas se contrastó con un significativo aumento en las exportaciones, que a partir de ese año comenzaron a disminuir.

En lo referente a la composición por rubros del aumento de las exportaciones nacionales en 1995, el 67% está constituido por productos primarios, alimentos y combustibles y el 33% restante, por manufacturas industriales, en especial siderurgia, químicos y textiles. Los productos primarios en general (cereales, fibras de algodón y pescados) y las manufacturas de origen agropecuario (fruta seca, productos lácteos, grasas y aceites) registraron la tendencia ascendente más significativa, en especial en lo referido a los países del MERCOSUR.

La evolución de las relaciones comerciales de Argentina con el MERCOSUR será analizada en el Capítulo 2 al estudiar los procesos de integración en América Latina.

CAPÍTULO 2. ACUERDOS INTERNACIONALES

1. RESEÑA DE LOS PRINCIPALES ACUERDOS INTERNACIONALES

El fundamento del comercio se encuentra en la desigualdad con que están distribuidos los recursos naturales, en la heterogénea capacidad de explotación de los bienes y en la voluntad del cambio.

En todas las épocas, los riesgos inherentes al cambio han estimulado la organización de instituciones y convenios que, dotados de medios físicos y jurídicos apropiados, garanticen el respeto y el orden. Cada uno de ellos ha sido celebrado para ser aplicado dentro de una determinada zona y atendiendo a los intereses prevalecientes en su oportunidad.

Sin embargo, debemos señalar que las relaciones comerciales entre las diferentes naciones están en función directa de la balanza de pagos de cada Estado, por lo que una economía floreciente tendrá como efecto inmediato conceder mayores facilidades al comercio internacional, eliminando restricciones.

Las relaciones comerciales, hoy en día, dan lugar a acuerdos comerciales. Las relaciones financieras dan lugar a acuerdos financieros.

Definimos «acuerdo comercial» como un acuerdo bilateral o multilateral entre Estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales (Convenio Francia-Dinamarca 1942).

En el mundo económico actual existen dos tipos de acuerdos comerciales que no deben confundirse: los acuerdos de cooperación y los acuerdos de integración.

- La **cooperación internacional** es un sistema mediante el cual se asocian varios estados con el fin de alcanzar determinados objetivos comunes que responden a sus intereses solidarios, sin que la acción emprendida, ni las medidas adoptadas para alcanzarlos, afecten esencialmente a sus jurisdicciones o a sus prerrogativas de Estado soberano.
- La **integración internacional** es un sistema por el que se unen varios Estados, aceptando no hacer valer unilateralmente sus jurisdicciones y delegando su ejercicio en una autoridad supranacional, en la que se opera la fusión de sus intereses, y a cuyas decisiones aceptan someterse mediante el control y los procedimientos adecuados para todo aquello que se refiera al sector de actividad encomendado a la alta autoridad.

Con la desintegración de la Unión Soviética a nivel mundial podemos observar la conformación de bloques económicos y políticos debido a las tendencias actuales.

2. ORGANISMOS INTERNACIONALES DE POSTGUERRA

Se mencionan a continuación cierto número de conferencias importantes por las decisiones que en ellas se tomaron y por los organismos internacionales a los que dieron nacimiento.

2.1. Organización de las Naciones Unidas (ONU, junio de 1945)

Los cuatro principales objetivos de la ONU son:

- Mantener la paz y seguridad en el mundo.
- Establecer las relaciones de amistad entre las naciones, los países miembros y particularmente de los Estados en vías de desarrollo.
- Combatir el analfabetismo y fomentar el respeto a la libertad mutua.
- Ayudar a los miembros a alcanzar estos objetivos.

La ONU comprende:

- Órganos políticos: Asamblea General, Consejo de Seguridad, Secretaría General.
- Órganos económicos: Consejo Económico y Social del que dependen cuatro comisiones Económicas regionales:
 - EGE (Economic Commission for Europe), sede Ginebra.
 - ECAGE (Economic Commission for Asia and Fareast), sede Bangkok.
 - ECA (Economic Commission for Africa), sede Addis Abeba (Etiopía).
 - ECLA (Economic Commission for Latin America), sede Santiago de Chile.
- Numerosas organizaciones: FMI, BIRD, UNESCO, OIT, FAO.

Estos organismos de carácter económico, social, cultural o técnico han sido creados por acuerdos intergubernamentales al amparo de las Naciones Unidas, a la que se hallan asociados.

Igualmente, existen organizaciones no gubernamentales a las que la ONU ha dado un estatuto consultivo y entre las cuales la más importante es la CCI (Cámara de Comercio Internacional) cuya sede está en París.

2.2. Banco Internacional para la Reconstrucción del Desarrollo

La conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas, celebrada en julio de 1944 en Bretton Woods, da origen al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Internacional para la Reconstrucción del Desarrollo (BIRD), conocido también como Banco Mundial.

El convenio constitutivo entró en vigor el 27 de diciembre de 1945, contando con 38 países miembros, y sus operaciones se iniciaron el 25 de ju-

nio de 1946, con la premisa de suministrar el capital necesario para ayudar a las distintas economías a superar los efectos de la guerra mundial, así como estimular el desarrollo de la producción y recursos en países subdesarrollados. Con sede en Washington, sus principales objetivos son:

- Otorgar créditos a los gobiernos de los países miembros para el financiamiento de proyectos económicos prioritarios, con la garantía o respaldo de su banco central o del gobierno mismo.
- Prestar todo tipo de apoyo técnico multilateral y asesoramiento a los países solicitantes, tanto dentro como fuera del marco de sus operaciones financieras.

Su capital constitutivo ascendió a 10.000 millones de dólares, dividido en acciones de 100.000 dólares cada una. La suscripción realizada por cada país miembro no se desembolsa en su totalidad, sino que se aporta solo un 2% en oro o dólares y el resto hasta un 20% en moneda del propio país, mientras que el restante 80% constituye un fondo de garantía destinado a respaldar emisiones de bonos en los mercados de capitales y son exigibles en el caso de que el banco tuviese que hacer frente a obligaciones contraídas. En el momento de su constitución, fueron suscriptos 7.670 millones de dólares, cifra que fue ampliándose luego por nuevos aportes de los países miembros.

Por su parte, el BIRD cuenta con sus propias reservas, provenientes principalmente de los intereses percibidos por préstamos y rendimientos de inversiones realizadas, lo cual constituye sus ingresos netos.

Otra de las importantes fuentes de recursos del Banco Mundial la constituye el acceso a los mercados internacionales de capital mediante la colocación de emisiones en ellos. Así, inversores individuales y colectivos, tanto en EE.UU. como en otros países, han adquirido bonos emitidos por el Banco, cuyo vencimiento varía entre tres y doce años.

Para proporcionar asistencia complementaria al sector primario, se crean dos instituciones que conforman el grupo del Banco Mundial:

- La Corporación Financiera Internacional (CFI): tras su creación el 20 de julio de 1956, se abocó a la financiación de empresas privadas de los países en desarrollo, sin exigir por parte de los respectivos gobiernos garantías para sus operaciones.
- La Asociación Internacional de Fomento (AIF): nacida el 24 de septiembre de 1960, pretendió facilitar créditos a aquellos países que debido a la situación de su Balanza de Pagos lo requirieran, brindando condiciones más favorables de las otorgadas por el BIRD.

Así, los créditos otorgados por el BIRD son instrumentados, en la mayoría de los casos, a largo plazo (hasta veinte años) y se dirigen hacia la financia-

ción de inversiones en los sectores de industrias básicas, sector agrario, bancos de desarrollo industrial, sistemas de transporte, urbanismo, energía, telecomunicaciones, etc.

Sin embargo, desde el momento de su constitución, su labor ha sido considerada como poco satisfactoria debido a su capacidad financiera insuficiente para enfrentar las necesidades para las que fue creado.

La marcada influencia estadounidense de su gestión, su operatoria demasiado conservadora, los tipos de interés próximos a los de mercado y sus recursos muy limitados son algunos de los aspectos más criticados en la operatoria del BIRD.

El primer préstamo recibido por la Argentina por parte del Banco Mundial fue en 1961. En los años 70 el conjunto de préstamos ascendió a unos 850 millones de dólares. En la década de 1980 se realizó una gran transformación con la introducción de préstamos de ajuste dirigidos al gobierno federal. En esa década la totalidad de fondos asignados a nuestro país fue de 3.000 millones de dólares, cifras que se vieron aún más incrementadas desde 1990 hasta la fecha.

En total, el Banco Mundial ha prestado a la Argentina unos 5.200 millones de dólares de financiamiento, de los cuales el 90% ha sido destinado al sector público y el 10% restante para el sector privado a través de organizaciones como el BANADE.

2.3. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Esta institución bancaria fue creada el 31 de diciembre de 1959, iniciando sus actividades el primero de octubre de 1960. Al igual que el BIRD, su sede Central se encuentra en Washington y su principal objetivo es el de colaborar con el proceso de desarrollo económico individual y colectivo de los países miembros.

Su actuación específica consiste en promover la inversión de capitales públicos y privados para fines de desarrollo, así como también brindar apoyo y orientación en la preparación de las políticas de desarrollo de los países miembros.

Está integrado por todos los países miembros de la Organización de Estados Americanos, siendo su accionar totalmente independiente de dicha organización.

El banco cuenta con sus propios recursos provenientes del capital suscripto en el Convenio de Constitución, que ascendía a 850 millones de dólares. Cuenta también con un «Fondo para Operaciones Especiales» destinado a afrontar problemas financieros resultantes de circunstancias extraordinarias.

Por su parte, el «Social Progress Trust Fund» es destinado a la asistencia técnica de países para la realización de mejoras estructurales (mejora de la tierra, asistencia sanitaria, etc.).

Además de los recursos señalados, el BID acude a los mercados financieros internacionales, emitiendo bonos, vendiendo participaciones en los préstamos otorgados, etc.

En casos excepcionales, el Banco puede recurrir a recursos confiados por países no miembro como los Países Bajos, Suecia, etc.

3. GATT

General Agreement of Tariff and Trade / Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio:

- Sistema multilateral de comercio de más de 134 países.
- Código de normas.
- Foro de negociación de aranceles.
- Finalidad reducción aranceles aduaneros.

3.1. Principios básicos del GATT

- De la nación más favorecida.
- De no discriminación.
- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- Reducción general y progresiva de los aranceles.
- Seguridad jurídica.

3.2. Diferencias entre el GATT y la OMC

GATT	OMC
Carácter provisional. Acuerdo no ratificado por parlamentos. Sin disposiciones sobre creación y organización.	Carácter permanente ratificado. Organización internacional. Sólida base jurídica.
Partes contratantes.	Miembros.
Comercio de mercancías.	Mercancías, servicios y propiedad intelectual.
	Sistema de solución de diferencias más rápido.

3.3. Descripción OMC

- Sede: Ginebra (Suiza).
- Establecimiento: 1ro. de enero 1995.
- Creada por negociaciones en Ronda Uruguay GATT.

- 134 países miembros.
- Presupuesto: 117 millones de francos suizos.
- Personal de la secretaría: 500 funcionarios.
- Director General.

3.4. Funciones OMC

- Administra acuerdos comerciales de la OMC.
- Es un foro para negociaciones comerciales.
- Trata de resolver las diferencias comerciales.
- Supervisa las políticas comerciales nacionales.
- Otorga asistencia técnica y cursos para países en desarrollo.
- Coopera con otras organizaciones internacionales.

3.5. Marco jurídico de la Argentina

Constitución Nacional: Reforma 1994. Art. 75, inc. 22: «Los tratados... tienen jerarquía superior a las leyes».

Ley 24425. Acuerdo OMC

Ley 23981. Mercosur

Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias: Acuerdo Marrakech. Anexo II. Ley 24425:

- Piedra angular OMC: solución disputas entre países.
- Sistema basado en normas: de equidad - seguridad - previsibilidad
- Importancia de países en desarrollo para ejercer sus derechos.

3.6. Concepto de subvención

Cuando concurren las siguientes medidas que suponen un beneficio para un sector:

- Una contribución financiera otorgada directa o indirectamente por un gobierno o ente público a favor de una empresa, sector o región.
- Una política de sostenimiento de ingresos o precio hecha con fondos públicos.

Ejemplos de contribuciones financieras:

- Transferencia de fondos públicos o concesión de avales a favor de los beneficiarios.
- La condonación de impuestos o gravámenes, que significa el perdón o la remisión de una deuda tributaria exigible (excepto en cuantías que no excedan los totales abonados o adeudados).

- La provisión por el gobierno de bienes o servicios que no sean de la infraestructura general.
- La compra de bienes por el gobierno a precios superiores a los de venta normales.

Subvenciones específicas

El carácter discriminatorio no objetivo de la subvención es condición necesaria para la aplicación de medidas compensatorias.

Cuando la autoridad otorgante limite explícitamente su acceso solo para determinadas empresas o sectores, o regule el derecho a obtener una subvención con criterios no objetivos, o imparciales, favoreciendo a determinadas empresas o sectores respecto a otras, o cuando se limite a ciertas empresas situadas en una región geográfica.

No se considera subvención específica el establecimiento o modificación de tipos impositivos de aplicación general.

3.7. Constitución del GATT

Firmado en Ginebra, el 30 de octubre de 1947, por veintitrés países cuyas transacciones representaban el 70% de los intercambios más importantes y representado por la CCI (Cámara de Comercio Internacional), cuya sede está en París.

Puede definirse como una Institución a través de la cual se negocia la reducción de las barreras que entorpecen el desarrollo del Comercio Internacional y que, al mismo tiempo, actúa de árbitro de los conflictos que como asuntos comerciales puedan surgir entre sus partes contratantes. Así, se conceptúa el acuerdo sobre las tarifas y comercio internacional (GATT).

El GATT, fundado en un simple contrato internacional multilateral, se puede comparar a un organismo de cooperación. Tiene una Secretaría Ejecutiva con sede en Ginebra.

3.8. Objetivos y principios

- Libertad de comercio.
- Prohibición de las restricciones cuantitativas.

Como principio general, el acuerdo establece que la protección de la industria nacional únicamente puede llevarse a cabo mediante los derechos arancelarios, condenando así toda restricción de carácter cuantitativo al comercio. Sin embargo, este principio está acompañado de una serie de excepciones, con el fin de estabilizar los mercados agrícolas, proteger el equilibrio de la balanza de pagos y favorecer el desarrollo económico. Esto sin duda se implementa para los productos industriales, lo que indica que los no industriales pueden estar sujetos a regulaciones mucho más estrictas.

Regulación del comercio de Estado

El acuerdo prevé que ante la existencia de monopolios de compra o de venta en el comercio exterior que hayan sido originados por concesiones efectuadas por el Estado, a favor de empresas públicas o privadas, es atentatorio contra la libertad de comercio y tendrá efectos negativos contra las rebajas arancelarias negociadas que se lograren.

Si tal situación se diera, la empresa o empresas que realicen la compra o venta con el exterior deberá ajustar su política con respecto al principio de *no discriminación*.

Dumping

Denominamos así cuando el precio de exportación de un producto es inferior al del mercado interno. Sin embargo, no siempre es posible determinar el precio de este mercado, por lo que se considera que existe *dumping* cuando:

- El precio de exportación es inferior al precio comparado más alto de un producto similar que debe ser exportado a un tercer país.
- El precio de exportación es inferior al costo de producción más un suplemento razonable en concepto de utilidad.

En estos casos, el acuerdo establece que el país perjudicado establezca un derecho *antidumping* de una cuantía no superior a la diferencia entre el precio de exportación y el precio considerado como normal, en salvaguarda del precio de su propio mercado interno.

Subvenciones

Desde la creación de la Organización Mundial de Comercio, el mundo cuenta con un marco institucional para el desarrollo armónico de las relaciones comerciales entre los países miembros, el cual comprende el Acuerdo General del GATT. Este cuenta con las modificaciones negociadas en la Ronda Uruguay, todos los Acuerdos e Instrumentos concluidos bajo su auspicio y los resultados integrales de esta última ronda de negociaciones. (Más adelante se analizarán las conclusiones obtenidas de la revisión llevada a cabo durante la Ronda Uruguay del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y del Acuerdo de Subsidios). Como referente tenemos la interpretación de los arts. VI, XVI y XXIII del Acuerdo General del año 1947.

Sobre el particular, es importante tener presente que el primer acuerdo en materia de subvenciones, y sus correspondientes medidas compensatorias, se concertó recién durante la VII Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Tokio - 1973/1979) convocada al amparo del GATT.

De la revisión realizada durante la VIII Ronda de Negociaciones del GATT nace un nuevo acuerdo sobre el tema, en el cual se vislumbra una mayor adecuación a las necesidades de las economías nacionales y, a la vez,

el establecimiento de la disciplinas más precisas y estrictas en relación con cuestiones tales como la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios e investigaciones a cargo de la autoridades competentes; las normas sobre las pruebas que permitan a las partes involucradas presentar la información y exponer las defensas pertinentes; la cuantía de los subsidios; la determinación de la existencia del daño, entre otras.

Subsidios

En el nuevo Acuerdo sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios (en adelante «el Acuerdo») se define como subsidio o «subvención» a toda contribución financiera dentro del territorio de un país miembro llevada a cabo por parte del gobierno o de cualquier organismo público, la cual puede asumir alguna de las siguientes modalidades:

- Prácticas de un gobierno que impliquen transferencias directas de fondo (bajo la forma de aportes de capital, donaciones, préstamos, etcétera) o posibles transferencias directas de fondos u obligaciones, por ejemplo, garantía de préstamos.
- Cuando un gobierno compre o proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general o realice pagos a un mecanismo de financiación.
- Cuando no se recauden o se condonen ingresos públicos, que en la situación general serían percibidos por el Estado, por ejemplo, el otorgamiento de incentivos tales como bonificaciones fiscales. Cabe aquí destacar que no se considerarán subvenciones la exoneración en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando este se destine al consumo interno ni la remisión de estos derechos o impuestos por sumas que no excedan los totales adecuados o abonados.

A la vez, se delimita la utilización de los instrumentos contenidos en el Código de Subsidio solo en caso de tratarse de subvenciones que sean de *carácter específico* y dicha especificidad deberá estar claramente fundamentada en pruebas positivas.

Se entiende que existe una subvención específica cuando la autoridad otorgante –o la legislación en virtud de la cual actúe– limita explícitamente su acceso solo para determinadas empresas o, dicha autoridad, regula el derecho a obtener una subvención o su cuantía con *criterios o condiciones no objetivos*, entendiéndose por tales a toda medida que no es imparcial, que favorece a determinadas empresas o sectores respecto a otras y que sea de carácter económico y de aplicación horizontal, por ejemplo, limitadas en función del número de empleados y/o el tamaño de la empresa.

No obstante, pueden existir razones para creer que una subvención en apariencia no específica adquiere tal característica dada su modalidad de implementación y/o aplicación. Ante dudas de este tenor, se podrán tomar

en consideración algunos de los siguientes factores que taxativamente establece el propio Código, a saber:

- La utilización de un programa de subvención por un número limitado de determinadas empresas.
- La utilización predominante por determinadas empresas.
- La concesión de cantidades desproporcionadamente elevadas de subvenciones a determinadas empresas.
- La forma en la que la autoridad otorgante haya ejercido facultades discrecionales en la decisión de conocer una subvención; debiéndose, en particular, considerar la frecuencia con la que se denieguen o aprueben las solicitudes de subvenciones y los motivos en los que se fundamenten esas decisiones.

Al aplicarse estos principios para la evaluación, se deberá tener en cuenta tanto el grado de diversificación de las actividades económicas dentro de la jurisdicción de la autoridad otorgante como el período durante el cual se haya aplicado el programa de subvenciones.

Asimismo, el propio Código considera incluidas en la categoría de «específica» a todas aquellas subvenciones cuya utilización se limita a determinadas empresas situadas en una región geográfica designada de la jurisdicción de la autoridad otorgante. Cabe destacar que se encuentran comprendidas dentro de igual calificación las denominadas «subvenciones prohibidas» (que se analizarán infra), conforme lo establece específicamente el Acuerdo respectivo.

Debe manifestarse que no existe especificidad cuando el derecho a obtener subvenciones, o su cuantía, sea automático, siempre que se respeten estrictamente las condiciones, las cuales deberán estar previamente estipuladas de manera clara en el cuerpo legal que las establece.

Resulta interesante también destacar, que tampoco se considera subvención específica el establecimiento o la modificación de tipos impositivos de aplicación general por todos los niveles de gobierno facultados para hacerlo.

El acuerdo no establece una prohibición absoluta de aplicación de subvenciones; solo dispone que para los productos que no sean primarios se dejarán de conceder subvenciones a la exportación, cualquiera que sea su naturaleza.

Principio «igualdad de trato»

Es el segundo principio sobre el que se basa el Acuerdo. Su aplicación práctica implica:

- Las mercaderías no pueden ser objeto de discriminación de acuerdo a su procedencia.
- Las legislaciones en materia comercial no podrán ser de modo que supongan una protección al comercio exterior.

- A todos los países se les exige la aplicación de las medidas de máxima reciprocidad en el intercambio de ventajas en las negociaciones.

Cláusula de la «nación más favorecida»

Es el principio fundamental sobre el que se basa el acuerdo. Esto indica que todas las ventajas, favores y privilegios concedidos por una parte contratante a un producto originario se harán inmediata e incondicionalmente extensivas a cualquier producto similar originario o destinado a los territorios de las demás partes contratantes. Es decir que no solo se refiere a los derechos arancelarios, sino también a «cualquier favor, ventaja, privilegio e inmunidad».

4. DISTINTOS SISTEMAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración económica es una institución jurídico-económica que comprende un proceso político de aparición y evolución reciente. Solo surgió después de la Segunda Guerra Mundial y se desarrolló a partir de la quinta década de este siglo como proceso originariamente europeo.

Más allá de Europa la integración económica halló un campo fértil de aplicación en América Latina primero y en Asia, África y Oceanía más tarde. En apenas dos decenios, ya existen diversos acuerdos de integración económica en el mundo, de naturaleza, alcances y fines muy diversos.

Por definición, la integración económica presupone la existencia de espacios económicos pertenecientes a dos o más estados soberanos dispuestos a la cooperación recíproca con el objeto de ampliar sus intercambios comerciales y estimular su desarrollo económico, mediante instituciones jurídicas y económicas comunes.

La integración económica se refiere a los factores que determinan los procesos económicos de los países participantes, relativos a los aspectos comerciales, monetarios, fiscales, industriales, agropecuarios, aduaneros, crediticios de programación de coyuntura y otros.

La integración económica presupone la noción de los espacios económicos. Según Jacques R. Boudeville, los espacios pueden ser homogéneos cuando cada una de sus partes registra caracteres muy semejantes a los demás (ingreso medio socio-económico) o polarizados, en los que las partes dependen de un polo o centro que concentra las actividades secundarias y terciarias y produce la mayor parte del valor agregado como sucede con una gran ciudad y el Kinderland que la sirve. Además, el mismo autor se refiere al espacio-programa, aquel en que mediante acto de autoridad existe y se implementa un propósito deliberado para alcanzar un objetivo económico de integración y desarrollo preconcebidos.

En base a la noción de los espacios económicos, la integración económica encaminada a coordinar el desarrollo de dos o más espacios soberanos mediante la cooperación económica entre ellos, voluntaria y contractual y

con el objeto de ampliar el comercio recíproco y expandir los mercados a través de convenios o tratados que entrelacen las instituciones económicas, se produce gradualmente y de hecho con un grado creciente de unificación económica.

Ramón Tamames define la integración propiamente dicha como «el estatus jurídico» en el cual los Estados entregan algunas de sus prerrogativas soberanas con el fin de constituir un área dentro de la cual circulen libremente y reciban el mismo trato las personas, los bienes, los servicios y los capitales mediante la armonización de las políticas correspondientes y bajo una protección supranacional.

Las distintas definiciones, incluso las mencionadas antes, tienen en común la eliminación de barreras económicas y la concertación de políticas nacionales.

El fundamento de todos los procesos de integración, particularmente en América Latina, es la búsqueda de mercados más amplios para sus industrias, limitado por los mercados nacionales de dimensión modesta.

4.1. Acuerdos de preferencia arancelaria regional (APAR)

Es la institución madre que gobierna el proceso. El GATT que cuenta entre sus principios básicos la igualdad de trato y cláusula de nación más favorecida reconoce, sin embargo, excepciones. Una de ellas consiste en las preferencias comerciales; trátase de ventajas, privilegios o tratamientos que dos o más Estados se acuerdan exclusivamente entre sí, sin extenderlos en caso alguno a terceros países. Por ello, las preferencias son contrarias a la cláusula de la nación más favorecida, y el GATT solo las admite con consentimiento expreso en forma de una dispensa (Waiver), siendo de interpretación restrictiva.

Las preferencias se refieren siempre a productos concretos, designados conforme a la numeración y denominación de la nomenclatura aduanera de los Estados que las otorgan y pueden ser arancelarias cuando eliminan o reducen los derechos de importación de las mercaderías originarias en los países beneficiados, o abarcar también otros gravámenes y restricciones al comercio.

Entre los países, las preferencias han sido el instrumento tradicionalmente de la política comercial antes de la vigencia de la cláusula de más favor; referidas a más de dos países, las preferencias integran un sistema comercial.

Para el proceso de integración económica, las preferencias son de naturaleza primaria, por lo tanto, pueden significar inicialmente un estímulo para incrementar corrientes comerciales existentes o generar nuevas fuentes de intercambio, sin perjuicio del efecto cierto tendiente a desviar otras corrientes comerciales no beneficiadas. En rigor, las preferencias equivalen a una permuta de subsidios aduaneros a favor de las mercaderías beneficiadas.

En cambio, las preferencias carecen del efecto integrador de mercados que supone la libre circulación de bienes entre varios estados. En un régimen de preferencias, una mercadería puede ingresar con ventajas a un mercado, pero no puede circular libremente entre varios mercados ni tampoco puede entrar sin gravámenes al mercado que las vende. Sin esa circulación libre no hay territorio aduanero único ni mercado común para las mercaderías beneficiadas. Por ello, se teme que las preferencias acarrean más daño por las distorsiones que implica que ventajas por el incremento del comercio que generan; solo se justifican transitoriamente como paso hacia formas más amplias de integración. Tal ha sido el papel que las preferencias comerciales se desempeñaron después de la Segunda Guerra Mundial en Europa Occidental y en América del Sur.

El sistema de preferencias aduaneras ocurre cuando un conjunto de territorios aduaneros se concede entre sí una serie de preferencias no extensibles a terceros países debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de «nación más favorecida». El caso típico es la Commonwealth y de más reducido alcance, el ALADI.

4.2. Zona de libre comercio

Es un término medio entre las preferencias aduaneras de efecto más limitado y estático y la unión aduanera que crea un solo territorio aduanero o espacio comercial. Conforman formaciones poco estables, las cuales se crean con carácter transitorio y que por fuerza tienden a convertirse en uniones aduaneras o a desaparecer.

La zona de libre comercio es un área formada por dos o más países que de manera inmediata o paulatina suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su particular régimen de comercio.

Así, el artículo XXIV, 8b, del GATT expresa: «Se entenderá por zona de libre comercio a un grupo de dos o más territorios aduaneros, entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de lo intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio».

La zona de libre comercio así circunscripta permite excepciones cuantitativas, al limitar la liberación a lo esencial del intercambio, y cualitativas, al restringir esa liberación a los productos originarios. No se ha definido aún el concepto de lo esencial del intercambio, entendiéndose que no debe ser inferior al 80% del intercambio real.

La limitación cualitativa surge del hecho de que cada Estado mantiene su política comercial frente a terceros países, de modo que las mercaderías originarias de estos podrían motivar desviaciones comerciales al ingre-

sar a la zona por el gravado más bajo para su reenvío a los demás para el control respectivo; las partes deben definir qué consideran producto originario y luego concertar un mecanismo de certificados de origen para su representación en aduanas. El principal problema radica en la admisibilidad de insumos provenientes de terceros mercados, en los productos considerados como originarios de la zona. En general se admite como máximo el 50% de insumos designados con una extrazona.

La cláusula de la nación más favorecida en la zona de libre comercio es una excepción frente a terceros países, rige, en cambio, con vigor irrestricto dentro de la zona, de modo que cualquier ventaja, privilegio o favor vale para todos. Las excepciones deben ser consentidas.

Como institución del derecho público internacional, la zona se formaliza mediante tratados y protocolos que definen los derechos y las obligaciones de las partes. Predominan los aspectos aduaneros y comerciales, aunque se norma también otros procesos de interés común (capitales, personas, monedas, servicios, impuestos).

4.3. Unión aduanera

El GATT, en su art. XXIV, 8a, define la unión aduanera como la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera que:

- a) los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios y
- b) que cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancia, sean idénticos.

La unión aduanera, *simple y llana*, difícilmente puede darse en la realidad y permanecer. Históricamente no ha ocurrido nunca.

Si establecemos libertad de comercio sin barreras arancelarias ni barreras cuantitativas dentro de la unión, inmediatamente aparecen problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte existentes en los diversos estados partícipes de la unión. Vale decir que cuando la unión se consolida efectivamente desemboca en la unión económica.

La unión aduanera y la unión económica son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales. Suponen no solo la inmediata o gradual supresión de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercaderías originarias de los estados que constituyen la unión aduanera, sino, además, la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países.

4.4. Mercado común

El mercado común no es definible jurídicamente en forma pacífica, objetiva y uniforme. En su contenido económico, el mercado común es la unificación de dos o más mercados; puede aplicarse a un producto determinado cuando circula libremente en varios territorios aduaneros, de modo que en su ámbito de actuación es un mercado común. No obstante, la aplicación general del término se refiere a la unificación de dos o más espacios económicos soberanos en uno solo; en este sentido, el mercado común supone previamente la unión aduanera y avanza sobre esta al englobar también la eliminación de las restricciones a los movimientos de los factores productivos (capital, trabajo y titularidad de la tierra).

Más allá del mercado común, se entiende que la unión económica es la etapa más avanzada de la integración económica. Además de la libre circulación de bienes de la unión aduanera y de los factores productivos del mercado común, la unión económica requiere la armonización de las políticas fiscales, sociales, económicas, monetarias y anticíclicas. Esa armonización reclama, desde luego, la existencia de una comunidad económica como institución jurídica-política que encuadra y orienta la marcha del proceso.

La última etapa trasciende las fronteras económicas y se interna en lo netamente político. Vigentes la unión aduanera y el mercado común y armonizadas las políticas económicas y sociales, solo resta la unificación política confederativa o unitaria.

El mercado común ha sido legislado en el proceso de integración centroamericana como una etapa anterior a la unión aduanera, es decir, un circunloquio de las preferencias comerciales que las partes se otorgaban en su marcha hacia la unión aduanera y comunidad económica.

4.5. Comunidad económica o unión económica

El grado de integración económica difiere, como acaba de verse, según las intenciones de las partes y los instrumentos elegidos.

Las preferencias comerciales no requieren administración especial ya que son, por naturaleza, estáticas, y una vez pactadas se aplican en las aduanas de cada país. La zona de libre comercio reclama, en cambio, una asociación de voluntades. De efecto dinámico, su etapa de transición supone la negociación permanente y su perfeccionamiento también requiere consultas y armonizaciones de políticas económicas. A ese efecto, las partes constituyen una asociación intergubernamental, como sucedió con las zonas europeas (EFTA) y latinoamericana (ALALC).

En la asociación, los órganos de administración carecen de capacidad propia de decisión y esta prevalece por la unanimidad y, por lo tanto, el

veto en las decisiones; salvo aspectos convenidos de procedimiento, no se reconocen órganos supranacionales con jurisdicción, competencia o ejecutividad propias.

La comunidad económica es en cambio una forma más estrecha de integración; instituye organismos (no mecanismos) comunitarios que representan los intereses generales y no los nacionales, muchas veces enfrentados. Los órganos comunitarios tienen facultades normativas y competencias propias, con poderes directos de ejecución de sus propias decisiones; por lo tanto, los órganos de conducción no son meramente administrativos, sino también ejecutivos. En su última etapa, ya perfeccionada la unión aduanera, la comunidad económica tiende a nuevas formas estatales, de carácter confederativo.

4.6. Zona económica europea

La Unión Europea, bajo la forma de una confederación o federación –genéricamente, los estados unidos de Europa–, es de vieja data y arranca doctrinariamente de las formulaciones esencialmente políticas, sin propiciar la unión económica como base previa.

Solo después de la Segunda Guerra Mundial se plasmaron iniciativas concretas a favor de la unidad. A escala menor, se formó el primer intento concreto de integración económica entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo (países que en 1948 constituyeron una reunión económica sin órganos supranacionales). La unión funcionó mediante un acuerdo intergubernamental y negociaciones reiteradas entre las partes. El BENELUX acabó por integrarse, de hecho, en la Comunidad Económica Europea.

Otro intento integrador, limitado al carbón y al acero, fue la constitución, en 1950, de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Gracias a la propuesta del ministro de relaciones exteriores de Francia, Alemania, Italia y el BENELUX concertaron el acuerdo, en tanto Gran Bretaña no adhirió. A partir de 1958 creó como órganos supranacionales el Consejo de Ministerios, la Alta Autoridad, la Asamblea Parlamentaria y el Tribunal de Justicia.

Por su carácter limitado a pocos productos carbosiderúrgicos, la CECA no podía apelar en el GATT la excepción a la cláusula de más favor, válida para las uniones aduaneras, por lo que debió requerir la dispensa de las partes contratantes que le fue acordada. La CECA se considera antecedente directo de la Comunidad Económica Europea como fenómeno propio de la integración económica europea.

4.7. Organización Europea de Cooperación (OECE)

Dos años después de terminada la Segunda Guerra Mundial, la economía

seguía sin recuperarse. Estados Unidos, deseoso de fortalecer Europa ante la amenaza soviética, propuso una ayuda masiva, vinculada a la liberalización comercial y monetaria en cooperación multilateral. En 1947 fue lanzado el plan Marshall y los países de Europa Occidental, Estados Unidos y Canadá constituyeron, en 1948, la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE). La ayuda financiera estadounidense se canalizó en forma bilateral entre Estados Unidos y cada país, pero la cooperación comercial y monetaria transcurrió en el marco multilateral de la OECE. La Unión Soviética rechazó el plan y obligó a sus satélites a obrar de igual manera. Tras los primeros dos años de la OECE –durante los cuales se trataba fundamentalmente de asignar la ayuda estadounidense para alimentar la población y equiparar las industrias y ejércitos–, la entidad sita en París actuó como foro de un proceso de liberación comercial de sonado éxito de una década. El método de liberar el comercio de trabas, manteniendo los aranceles vigentes, equivalía al restablecimiento del tratamiento no discriminatorio entre los países europeos, pero al mismo tiempo establecía una discriminación frente a los países no europeos, en especial Estados Unidos y otros países de moneda libremente convertibles. La Argentina se asoció informalmente al sistema comercial de la OECE, mediante los acuerdos del Club de París, y recibió un trato mejor que los países de monedas libremente convertibles y los países comunistas, aunque peor que el trato interno europeo. El ejercicio permanente de la negociación en la sede parisina de la OECE sirvió de antecedente práctico para la gestación de los dos movimientos europeos de integración económica que siguieron.

La OECE, en 1960, fue transformada en la Organización Económica de Cooperación de Desarrollo (OECD). Ya no se limitaba a la reconstrucción del comercio y los pagos europeos, sino que servía de mecanismo de consulta y centro de estudios sobre problemas de cooperación económica para el desarrollo en las relaciones de los países industrializados con los países en desarrollo.

4.8. Unión Europea (ex Comunidad Económica Europea)

Apenas finalizada la segunda Guerra Mundial, y tras el fracaso de la Conferencia de Moscú el 14 de abril de 1947, las democracias occidentales se veían nuevamente amenazadas. Al bloqueo político se sumaban las crecientes dificultades económicas y la constante disminución en la demanda de productos.

El lanzamiento del Plan Schuman, el 9 de mayo de 1950, se inicia mediante la proposición de la entonces Alemania Federal al resto de los países que desearan crear las condiciones para una paz durable y promover el desarrollo económico y estratégico. A través de dicho plan, se instauran los cuatro principios comunitarios que servirían de base a la construcción europea:

- igualdad entre los estados miembros;
- superioridad de las instituciones;
- independencia de los órganos comunitarios;
- colaboración entre las instituciones.

El 18 de abril de 1951, se reúnen en la mesa de negociaciones de Bélgica Holanda, Luxemburgo, Italia, Francia y Alemania, refrendando el Acuerdo que instituye la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA).

El 25 de marzo de 1957, y tras un largo proceso de cooperación entre el *grupo de los seis*, se firma el Tratado de Roma que da origen a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM), ambas con sede central en Bruselas, Bélgica.

A partir de ese momento se inicia la puesta en marcha de políticas comerciales y regionales conjuntas, así como en materia de educación, investigación, protección al medio ambiente, relación con países del tercer mundo, etc.

En enero de 1972, se integran a la CEE Irlanda, Dinamarca y el Reino Unido. Por su parte, Grecia adhiere a la Comunidad a partir de enero de 1978, constituyendo así la *Europa de los diez*. En 1979, se logra un importante hito al poner en funcionamiento el sistema monetario europeo, constituyendo el ECU (European Currency Unit), la unidad de cuenta simbólica del sistema compuesto por una canasta de monedas nacionales.

Sin embargo, tras la crisis de agosto de 1993, en el sistema monetario alemán, pilar de la estructura europea, se produce el derrumbe del sistema monetario europeo (SME), que inicia a partir de entonces un proceso de recomposición en vista de un futuro sistema monetario único.

El 1ro. de enero de 1986, se produce el ingreso oficial de España y Portugal a la CEE. La Europa de los doce ya estaba en marcha. El punto de partida de la nueva etapa en el proyecto de la construcción europea fue la firma del acto único, llevado a cabo el 17 de febrero de 1986 en Luxemburgo: los doce países miembros se comprometieron a desarrollar un mercado común para el 1ro de enero de 1993, tendiendo a eliminar las barreras que obstaculizaban el crecimiento económico; reducen la competitividad y limitan el bienestar de los pueblos.

Por su parte, la caída del muro de Berlín en noviembre de 1989 y las primeras elecciones libres en la República Democrática Alemana en marzo de 1990 culminan con la tan necesaria unificación alemana el 3 de noviembre de ese mismo año.

En materia de instituciones, al tiempo que los estados miembros guardan su identidad y autoridad propias, se han creado organismos comunes para el diálogo y la toma de decisiones. Surgen así el Consejo de Ministros, el Parlamento Europeo, la Corte de Justicia, el Comité Económico y Social, el Tribunal Europeo de Cuentas y la Comisión Europea. La característica propia de los órganos comunitarios europeos es la supranacionalidad. En virtud

de esa condición, los estados, las empresas nacionales, multinacionales o los ciudadanos particulares de cada Estado miembro pueden ser acusados ante la corte o ante sus propios órganos jurisdiccionales con aplicación de normas comunitarias.

Así, la CEE constituye el proceso de integración que más avanzó en la implementación de la total libertad de circulación mercaderías, mano de obra, capitales y servicios y en la armonización de políticas en general.

En el aspecto de política regional, y tal como ocurre en los distintos continentes, cada uno de los estados que conforman la Unión Europea posee características propias de desarrollo con algunas regiones más prósperas y otras más desfavorecidas. Las disparidades internas que hoy observamos entre los diferentes países que constituyen el bloque responden a una brecha de desarrollo de 1 a 6 entre la región más rica y la más pobre. A partir de 1988, las acciones de solidaridad interregional se han intensificado, duplicando los fondos financieros destinados a las zonas más desfavorecidas.

El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), creado el 18 de marzo de 1975, contribuye a la puesta en marcha de planes estructurales en las regiones rurales, la creación de fuentes de trabajo en zonas de menor desarrollo relativo y el otorgamiento de respaldo económico concreto.

Por su parte, el sector agrícola mereció desde la formulación del Tratado de Roma un tratamiento especial, acorde con la ineficiencia agrícola europea basada en pequeñas explotaciones subsidiarias. Es así como surge la Política Agropecuaria Comunitaria (PAC), que tiende al establecimiento de un mercado agrícola también común, sometido a las mismas reglas, cuya puesta en marcha se demoró hasta 1962 para la mayor parte de los productos. Esta política agrícola tuvo desde sus orígenes un marcado sentido proteccionista y de estímulo a la producción agropecuaria de la comunidad, con el objetivo de alcanzar al menos en un 90% el autoabastecimiento. Los tres principios fundamentales en los que se basa la PAC son:

- La preferencia comunitaria (preferencia a los productos provenientes de países que integran la CEE).
- La unidad de mercado (constitución de un mercado agrícola común, en el cual los productos puedan circular libremente).
- La solidaridad financiera (financiamiento comunitario para la PAC).

El respeto por estos principios asegura a los países miembros un régimen de precios muy favorables para enfrentar la gran competencia existente en los mercados mundiales. Esta política perjudicó sistemáticamente a los países agropecuarios como Argentina, a cuyos productos les fue cerrado el mercado una y otra vez cuando la Comunidad prefería la producción propia a altos precios a la producción barata de importación. En algunos casos incluso se discriminó a los países geográficamente lejanos como el nues-

tro, al fijarse los impuestos móviles por una semana, de modo que solo los proveedores europeos podían efectivamente realizar exportaciones sin el riesgo de variaciones inconsultas de los impuestos móviles.

No obstante, la formación del mercado agrícola común, la tendencia de la agricultura europea, denota una disminución persistente de la población dedicada a esas tareas y un desplazamiento de la demanda hacia productos agropecuarios de mayor calidad (trigo, carnes rojas, etc.).

La reforma de la PAC, aprobada con grandes dificultades en 1992, regula la producción y precios agrícolas junto a subvenciones en determinados productos. Con el objetivo de contrarrestar las diferencias estructurales y aumentar la productividad en la agricultura, la Unión Europea interviene actualmente mediante subsidios, préstamos accesibles, ayuda económica para la modernización de establecimientos, formación y capacitación de agricultores, mejora de la infraestructura rural, fortalecimiento de los canales de comercialización, etc. La Federación Europea de Orientación Agrícola (FEOGA) brinda ayuda para implementar estas acciones.

En el año 1995 se incorporan a la Unión Europea Austria, Suecia y Noruega. Por su parte, en abril de ese mismo año, la Comisión Europea aprobó las directivas de un acuerdo marco interregional de cooperación comercial y económica con el MERCOSUR, lo cual constituye la primera etapa hacia la asociación interregional y la determinación para un acuerdo marco regional y el establecimiento de una zona de libre comercio entre ambos bloques.

El primero de mayo de 2004 se incorporan Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Lituania, Letonia, Estonia, Chipre y Malta. En 2007, Rumania y Bulgaria y en 2013 ingresó Croacia.

A pesar de las crisis y las nuevas reformas de la PAC de 2002, 2007 y lo planteado para 2014-2020, esta política continúa intentando dirigir su transición a una agricultura más sostenible en donde cada país elaborará su propio plan para presentar en el FEOGA que tenga en cuenta el cuidado del medio ambiente y la eficiencia en el uso de los recursos.

Párrafo aparte merece sin dudas la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea (más conocido como BREXIT) que, por decisión vía referéndum, se encuentra oficialmente siguiendo los pasos para su proceso de retiro. Si bien nunca adhirió al euro y mantuvo siempre su moneda (libra esterlina), habrá que ver qué impacto tendrá en los mercados internacionales y cuál será el giro en la relación con el Mercosur y la Argentina cuando ya no sean miembros del bloque ni participen de la PAC europea.

4.9. Zona europea de libre comercio

Conocida bajo la sigla inglesa de EFTA (European Free Trade Association) o española AELC (Asociación Europea de Libre Comercio), esta agrupación de países europeos configura otra forma de integración económica más atenuada, menos profunda y de objetivos más limitados que la CEE.

El punto de partida de la EFTA es el fracaso, a fines de 1958, de la propuesta británica de organizar una zona de libre comercio para toda Europa Occidental. A continuación, siete países no integrantes de la CEE preparan el Tratado de Estocolmo, firmado en la capital sueca. El Reino Unido logra el apoyo de los tres países escandinavos (Suecia, Noruega y Dinamarca) con los que mantiene antiguos vínculos comerciales; esos países no desean integrarse con la CEE por temor a perder su independencia política. Otro tanto sucede con Suiza, tradicionalmente neutral, y con Austria. También se incorporó Finlandia, Islandia y Liechtenstein.

La EFTA fue concebida como un refuerzo de negociación de los países integrantes con la CEE. Como asociación de libre comercio, la EFTA no reconoce órganos supranacionales; mantiene apenas un secretariado en Estocolmo para las tareas de coordinación y la presentación de los estudios.

La liberación comercial vale para los productos originarios, como lo especifica el GATT y es propio de una zona de libre comercio.

La EFTA no tiene organismos financieros específicos, como el Banco de Inversiones de la CEE, ni cuenta con recursos fiscales propios.

4.10. Otros procesos de integración

Fuera de Europa Occidental, surgieron procesos semejantes de integración económica. Antes de considerar los de América Latina, que siguen en importancia a los europeos, cabe reseñar sintéticamente los demás procesos de integración en marcha.

COMECON

El Consejo para la Ayuda Económica Mutua (COMECON) de los países de la órbita soviética, creado en 1949 como contrapartida política de la OECDE y del Plan Marshall, no configura propiamente un proceso de integración económica, pues le faltan los requisitos fundamentales de la economía de mercado. El COMECON estaba integrado por la Unión Soviética, Bulgaria, Checoslovaquia, la República Democrática Alemana, Hungría, Polonia y Rumania (Albania se retiró; China, Corea del Norte y Vietnam del Norte solo participaron como observadores). Actualmente se ha disuelto.

Mercado Común Árabe

Bajo la forma de un «Acuerdo de la Unidad Económica», suscripto en 1957 y que solo entro en vigencia en 1964, Arabia Saudita, Jordania, Irak, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, La República Árabe Unida (Egipto), Siria, Sudán y Túnez constituyeron el Mercado Común Árabe. El tratado prevé como objetivo la unidad económica integral, con libertad absoluta de circulación de personas, capitales, bienes y servicios, pleno ejercicio del derecho de establecimiento y goce de todos los derechos civiles. A ese efecto, se establece la unión aduanera, se unifican las normas jurídicas y se negocian

en forma colectiva frente a terceros estados. El Mercado Común Árabe ha tenido pocos resultados prácticos.

Unión Económica y Aduanera de África Central

Bajo el nombre del epígrafe, el tratado respectivo fue suscripto en 1964 por Camerún, Congo (ex Belga), Gabón, Chad y la República Centro Africana. Sus órganos son el Consejo de Jefes de Estado, el Comité de Administración y la Secretaría General. Sus objetivos son análogos a los del Mercado Común Árabe.

Asociación de Naciones del Sudeste Asiático

Es conocida como ASEAN, fue constituida en 1967 y formada por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Luego, se incorporó Brunei Darussalam (1984), Vietnam (1995), Laos, Myanmar (1997) y Camboya (1999). En la actualidad, cuenta con diez miembros. Nació como un bloque comunista y, en las últimas décadas, atravesó grandes cambios, mutando del tema netamente político a ser un área de libre comercio, con acuerdos sobre inversiones y sobre servicios. A partir del año 2000, se transformó en un centro de la integración regional de Asia Pacífico, focalizándose en el crecimiento económico con acuerdos que lo vinculan con China, Japón y Corea del Sur. Las relaciones con el Mercosur aún son bajas, pero sin dudas el potencial para vincularse comercialmente es alto.

CAPÍTULO 3. INTEGRACIÓN DE PAÍSES

1. LA INTEGRACIÓN REGIONAL AMERICANA

Desde el desmembramiento del Imperio romano, Europa nunca constituyó una unidad política o económica, tampoco hubo unidad en Asia o África. La actual América Latina y algunos territorios hoy estadounidenses respondieron en la época colonial a una o dos coronas, la española y la portuguesa; durante algo más de medio siglo hubo unión personal entre las dos, aunque la administración colonial se mantuvo separada. Estos antecedentes se suelen invocar para señalar que, en América Latina, el proceso no es propiamente de integración. También se apela a estos antecedentes históricos para recordar que el concepto de integración no es nuevo en América Latina. Por añadidura, se citan las propuestas de unión o cooperación política del siglo XIX para remarcar la recurrencia o continuidad para los ideales integracionistas. Sin embargo, la realidad política ha sido otra; América Latina nunca existió como tal, ya en la colonia la administración española mantuvo divididos los virreinos, las gobernaciones, capitanías e intendencias, aunque las legislaciones con normas españolas. Pretender que durante la colonia existía una unidad política y económica equivale a trasplantar varias centurias atrás los conceptos modernos sobre integración que solo tienen sentido referidos a la situación política actual y a las relaciones económicas de posguerra.

Cada república latinoamericana se formó con sus propias luchas políticas y evolucionó según sus designios nacionales, sin perjuicio de sus relaciones más o menos estrechas con las repúblicas limítrofes o vecinas. Solo en Centro América hubo unidad política federativa hasta 1838 y se mantuvieron vivos los anhelos de reconstruirla, lo que parece razonable en virtud de la contigüidad y la dimensión reducida de los cinco estados centroamericanos. Las posiciones de Bolívar y otros próceres de la época resultaron ser utópicas; respondían a la filosofía universalista y deductiva de la época que no se compatibiliza con la dispersión política de las nuevas repúblicas independientes. Si España no había logrado cohesión en su vasto imperio americano porque la distancia y los rudimentarios medios de transporte, caros, lentos y peligrosos, lo impedían, menos podía pretenderse que las pobres repúblicas, algunas apenas embrionarias como centros políticos, buscasen seriamente, en provecho recíproco, un acercamiento político y económico que solo prometía más unión.

En el campo comercial, se registran intentos recurrentes para estrechar lazos entre países limítrofes o vecinos; aunque esas políticas eran de gravitación secundaria frente a los principales problemas comerciales con Europa o Estados Unidos, de donde provenían las demandas, los capitales,

las empresas comerciales y la inmigración. La política comercial argentina registra varias etapas de acercamiento a los países vecinos.

Solo cuando cambian las condiciones económicas y políticas mundiales, América Latina se encamina muy lentamente hacia formas más estrechas de cooperación comercial.

La Gran Depresión de 1930 marca el comienzo de las actitudes y las primeras tentativas de mayores acercamientos comerciales, más allá de las tradicionales relaciones entre países aledaños. Aparecen las primeras preferencias de raigambre cambiaria y surgen algunas propuestas concretas para formalizarlas en acuerdos más amplios.

Los organismos internacionales agregan, en la posguerra, nuevas iniciativas. En la unión panamericana se registraron propuestas aisladas a lo largo de varios decenios, pero solo la acción de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), dependiente de la Organización de las Naciones Unidas, aporta iniciativas nuevas al campo del acercamiento comercial y, posteriormente, de la integración económica, cuando la dirigía, como secretario ejecutivo, el doctor Raúl Prebisch.

A partir de 1950, la CEPAL aporta sus asistencias a los países centroamericanos, contribuyendo a fraguar la voluntad política de asociación entonces latente. Poco más tarde se crea la «Secretaría de la Regional» (término que surgió por primera vez en 1956 en un estudio secundario encargado por la CEPAL a dos consultores, el argentino Eusebio Campos y el brasileño José Garrido Torres, definiéndolo como «el territorio comercial común que puede abrir los acuerdos concluidos entre dos o más países a determinadas producciones de las partes contratantes, sin eliminar la posibilidad de la adhesión inmediata o ulterior de los demás países de la zona y dejándolos por consiguiente abiertos a esa adhesión»).

Se pensaba entonces en un sistema de preferencias limitado a ciertos países sudamericanos con el objetivo expreso de facilitar el proceso de industrialización. La conferencia económica de la Organización de los Estados Americanos (OEA), que tuvo lugar en Buenos Aires en 1957, despachó una recomendación que propicia “la conveniencia de establecer, gradual y progresivamente, en forma multilateral y competitiva, un mercado regional latinoamericano”. En esa conferencia aparece por primera vez la denominación de «mercado común», propiciada por Perú y su área de libre comercio recomendada por Chile. En 1958, expertos de varios países latinoamericanos recomiendan la conveniencia de un mercado común en dos etapas: primero una zona de libre comercio y, más tarde, una unión aduanera.

Al año siguiente, el mismo grupo de expertos hizo recomendaciones concretas a los gobiernos. Propuso dividir los bienes en tres categorías a los efectos de la liberación comercial planteada:

a) Los bienes primarios para los que –salvo algunas excepciones– se podría llegar a eliminar totalmente los impuestos y otros gravámenes.

- b) Los bienes de capital, los automotores, los demás bienes duraderos, los artículos intermedios y otros cuya demanda tienda a crecer intensamente, o en que exista amplio margen para la sustitución de importaciones, para todos los cuales la meta será reducir los impuestos hasta el promedio más bajo posible.
- c) Los bienes de consumo corriente, de demanda poco dinámica y producida en casi todos los países, respecto de los cuales la reducción de impuestos sería más demorada.

A partir de entonces, si bien se suceden las recomendaciones y propuestas sobre la materia la integración, ya existe un proceso político de los gobiernos en el mercado común centroamericano y la asociación latinoamericana de libre comercio.

2. MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)

La integración económica centroamericana reconoce como antecedente institucional más remoto el de la República Federal de Centroamérica, de 1824 a 1838, con un poder federal muy débil y una característica económica curiosa para la época: el gobierno federal tenía la facultad de imponer una tarifa externa común.

En 1951, a pedido de los gobiernos centroamericanos, la CEPAL inició los estudios encaminados a la integración económica de la región; en 1952, la CEPAL propuso en un informe una integración limitada. Un comité de cooperación económica prosiguió esos estudios, de cuyos resultados se concertaron diversos acuerdos bilaterales sobre liberalización comercial, cooperación monetaria, de transportes y de comunicaciones, de consulta, cooperación tecnológica y la preparación de una nomenclatura aduanera uniforme conocida bajo la sigla NAUCA.

A partir de 1958, los acuerdos bilaterales se transformaron en multilaterales, especialmente los relativos al comercio a escala regional.

En 1960, Guatemala, El Salvador y Honduras firman un tratado de asociación económica que toma forma el mismo año como Tratado General de Integración Económica, con la posterior adhesión de Nicaragua y Costa Rica. El tratado entró en vigor en 1961. El instrumento comienza por fijar como objetivo a las partes el establecimiento de un nuevo mercado común en un plazo de cinco años; además, las partes se comprometen a perfeccionar una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y a adoptar un arancel centroamericano uniforme.

Por el convenio de equiparación de gravámenes de importación se tiende a la igualdad arancelaria y el arancel único con una sola terminología aduanera conforme al código aduanero uniforme centroamericano (CAUCA).

3. ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)

Al margen del Mercado Común Centroamericano, limitado a cinco países de dimensión reducida, el proceso de integración económica de América Latina se inicia formalmente con la firma del Tratado de Montevideo de 1960, el cual instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. El proceso de la formación de la voluntad que lleva al tratado se inicia antes y reconoce como antecedentes las políticas preferenciales de Argentina y Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Perú a partir de la crisis de 1930. Este tratado fue firmado en 1960 por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. En 1961, se adhieren Colombia y Ecuador y, en 1967, Bolivia y Venezuela.

El objetivo era crear un mercado común latinoamericano partiendo de una zona de libre comercio y determinando un tratamiento diferencial para los distintos grupos de países según el desarrollo económico relativo, distinguiéndose tres categorías:

- a) Los más avanzados: Argentina, Brasil y México.
- b) Países de desarrollo intermedio: Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela. Esta categoría no recibía las ventajas de los menos desarrollados y no podían competir con los más avanzados por las debilidades de sus estructuras de producción.
- c) Países de menor desarrollo relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay.

4. ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

4.1. Antecedentes

Si bien los principios de la última posguerra fueron favorables a la economía de América Latina –por cuanto sus bienes primarios encontraron mercados compradores en los países salidos de la contienda–, en pocos años, y debido a la ayuda proporcionada por el Plan Marshall, las grandes naciones industriales de la Europa Occidental reordenaron sus economías e impulsaron fuertemente la recuperación de sus actividades productivas.

Este fenómeno modificó adversamente las perspectivas para las exportaciones de América Latina, cuyas disponibilidades de divisas se veían seriamente afectadas por la relación desfavorable entre los precios de sus importaciones y de sus exportaciones como también por la contracción de sus mercados exteriores debido a la falta de crecimiento de su producto bruto interno.

Ello indujo a que a cada país separadamente tomara sus precauciones para hacer frente a tal situación, sin encarar primariamente una acción conjunta. Esto aconteció recién en 1960 con la firma del Tratado de Mon-

tevideo, por el que se dio nacimiento a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Lamentablemente, y debido a factores esencialmente de política interna de los países signatarios, este tratado, desde su nacimiento, estuvo condenado a la frustración, especialmente por la situación institucional del Uruguay y, posteriormente, de la Argentina, que fueron sus principales inspiradores.

Esencialmente no se cumplieron en su totalidad los postulados fundacionales del acuerdo marco y poco a poco su accionar fue declinando. En la última etapa del proceso militar argentino, este quiso revitalizar el acuerdo consiguiendo, tan solo y de manera inmediata, que en 1980 se efectuará su renovación bajo la denominación de «Asociación Latinoamericana de Integración», prácticamente con los mismos fundamentos que el anterior, así como con la coparticipación de los antiguos estados miembros.

4.2. Objetivos de ALADI

- Proseguir el proceso de integración armónica y equilibrada de la región, teniendo como objetivo a largo plazo el establecimiento de un mercado común latino americano.
- La promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

Principios

- 1) **Pluralismo:** sustentado en la voluntad de los países miembros para su investigación, por encima de la diversidad que en materia política y económica pudiera existir en la región.
- 2) **Convergencia:** se traduce en la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial mediante negociaciones periódicas entre los países miembros.
- 3) **Flexibilidad:** caracterizada por la capacidad para emitir la concertación de acuerdos de alcance parcial.
- 4) **Tratamientos diferenciales:** establecidos en la forma que en cada caso se determinen sobre la base de tres categorías de países (ya enunciados). Dichos tratamientos serán aplicados a los países de desarrollo intermedio y de manera más favorable a los países de menor desarrollo económico relativo.
- 5) **Múltiples:** posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones del proceso de integración, utilizando todos los procesos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional.

Mecanismos

Para el cumplimiento de los objetivos, los países miembros han establecido un área de preferencias económicas compuesta por:

- Preferencia arancelaria regional (PAR): la que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente.
- Acuerdos de alcance regional (AAR): son aquellos en los que participan todos los países miembros. Podrán referirse a las materias y comprender los instrumentos previstos para los acuerdos de alcance parcial.
- Acuerdos de alcance parcial (AAP): no participa la totalidad de los países miembros y propondrán crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional. Los derechos y obligaciones que se establezcan en dichos acuerdos regirán exclusivamente para los países que los suscriban o que a ellos adhieran. Tales acuerdos podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, etc.

Disposiciones generales

Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades de privilegio que los países miembros apliquen a productos originarios o destinados a cualquier otro país miembro o no, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros. Este acuerdo marco tiene una duración indefinida.

5. AMÉRICA LATINA SIGLO XXI

Sin dudas, el cambio de siglo acompañó a América Latina con un fortalecimiento de bloques de integración económico-políticos que se habían formado en el siglo anterior como CAN y Mercosur, pero que se fortalecieron en el periodo del 2002/2012, con una era de gobiernos populistas en la región, en donde se priorizaron derechos sociales, de trabajadores, políticas de protección a la naturaleza, cuidado del agua, etc., que llevaron a una mayor convergencia e integración en el continente y en el mundo. Se comenzó a hablar también no solo de integración económica y comercial, sino de investigación, desarrollo científico y tecnológico, lucha contra el narcotráfico, etc. E incluso aparecieron nuevos bloques como la UNASUR, básicamente político, pero con el fin de integrar a la región.

El cambio de época trae una despersonalización de fuertes liderazgos al frente de los países latinoamericanos, acompañada por reformas políticas, la apertura del Gobierno de Cuba, la caída de precios internacionales de materias primas, la corrupción y el narcotráfico, que complican el pa-

norama y obligan a tomar decisiones político económicas para un mayor crecimiento, e incluso la creación de nuevos bloques que ponen en jaque a los ya existentes.

5.1. Pacto Andino (hoy CAN)

Esta integración subregional tenía una forma independiente dentro de la ALALC; veamos a qué se debía esta situación.

Desde la creación de este grupo, las negociaciones de productos para obtener determinadas franquicias en las respectivas listas nacionales tropezaron con mil dificultades y esto tiene una explicación.

Al poco tiempo de creada la zona de libre comercio, varios países observaron que Argentina y México obtenían mayores ventajas y, por ende, más beneficios que los demás en razón de contar con una infraestructura de producción de grado mayor.

El mismo Tratado de Montevideo admitió inicialmente que Bolivia, Ecuador, Uruguay y Paraguay tuviesen una categoría de menores obligaciones. A estos se agregó posteriormente otra categoría de «mercado insuficiente» en la que se enrolaron Venezuela, Perú, Colombia y Chile.

Pese a los esfuerzos de la conducción de ALALC, el descontento siguió cundiendo. No obstante, Argentina, Brasil y México continuaron concediendo desgravaciones en sus listas nacionales, más con un sentido político de integración que oyendo a sus propias entidades empresarias.

Manejadas estas *quejas* con un sentido también político por las naciones disconformes, iniciaron un movimiento interno tendiente a lograr una integración más veloz en los países de sus zonas, propiciando una disminución automática de las barreras aduaneras internas, así como la aplicación de un arancel externo común contra las otras naciones *fuera de zona*. Es decir que, de cierta manera, esta posición se contraponía con los principios del Tratado de Montevideo que dieran nacimiento a ALALC. Ambos puntos no pudieron conciliarse por obvias razones y es así como nació el Pacto Andino, en donde las naciones asignatarias aplicarían sus propios principios.

La creación del nuevo grupo, si bien es cierto que un primer momento disminuyó las tensiones existentes entre miembros, creó un problema que fue el menor interés por negocios productivos dentro del marco de ALALC, reservándose entre ellos sus preferencias; lo que volvió a tornar ríspidas sus relaciones, pues los países que quedaron fuera del último acuerdo regional no querían beneficiar a otros sin obtener una equiparación beneficiosa.

La situación política imperante en la mayoría de los países signatarios, así como la impresionante deuda externa que cada uno arrastraba, unido a la renuncia de Chile al pacto, hizo que, al igual que en ALADI, el intercambio se realizara a través de acuerdos bilaterales dentro de un marco, pero sin metas previas que hicieran a una verdadera integración regional,

no obstante los tremendos esfuerzos que realizaron la Argentina y otros países signantes. El resto no pasó de ser pura declamación política con sentido latinoamericano.

Argentina, luego de la guerra de Malvinas, ha comprendido que debe apoyar en este sentido a sus hermanos latinoamericanos para lograr una integración real con la cual sea posible hacer frente a los bloques del viejo mundo en igualdad de condiciones, por lo menos en una situación de unidad que fortalezca sus respectivas posiciones.

Lo referido al Pacto Andino, así como lo expresado de ALALC y ALADI, constituyen los más importantes antecedentes del MERCOSUR, organizaciones de las cuales este ha heredado su patrimonio jurídico.

La Comunidad Andina de Naciones, en la actualidad y luego de la renuncia de Venezuela para incorporarse al Mercosur, cuenta con solo cuatro miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), ratificando desde 2006 la existencia de modelos de desarrollo diversos ante la apertura a un mundo multipolar, profundizando la cooperación internacional y desarrollando herramientas legales para agilizar los servicios aduaneros tanto en el comercio intracomunitario como con terceros países para aumentar el comercio.

5.2. Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)

Fue creada en 2010 y constituida definitivamente en 2011 en Caracas, Venezuela, y es principalmente un mecanismo intergubernamental de diálogo y concentración política, conformado por los treinta y tres países de América Latina y el Caribe, en donde se reúnen para avanzar en una idea de integración regional política, social, económica y cultural.

5.3. Alianza del Pacífico

Bloque comercial conformado por Chile, Colombia, México y Perú, que nace en 2011 con la Declaración de Lima. Sus objetivos principales son avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes y servicios, capitales, personas y economía. Quieren impulsar un mayor crecimiento y el desarrollo económico y la competitividad de la región.

En América Latina, el bloque llega a representar por momentos el 50% del comercio total y el 45% de la inversión extranjera directa (IED), gracias a sus ventajas competitivas en minería, recursos forestales, energía, agricultura, automotriz, pesca y manufactura.

Su fuerza laboral joven y calificada hace soñar con articular política y económicamente proyecciones con Asia-Pacífico para seguir creciendo. En cuanto a cantidad de acuerdos comerciales, la Alianza del Pacífico es el mecanismo con mayor apertura hacia el comercio exterior; pero es importante aclarar que en su gran mayoría estos acuerdos han sido firmados unilateralmente, incluso antes de la creación de la Alianza en el año 2011.

En cuanto al comercio entre los miembros del bloque, desde 2016, se deja sin arancel el 92% del comercio de bienes y servicios y, en diecisiete años, se espera libre comercio pleno excepto el azúcar que quedará afuera (7% de tres a diez años y 1% entre quince y diecisiete años).

Con más de 50 países observadores (entre ellos Argentina) y con miembros como Panamá y Costa Rica con intenciones de ingresar, la Alianza incentiva la educación para acrecentar el capital humano a través de las becas, intercambios, el cuidado del ambiente, etc.

6. NAFTA (NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT)

6.1. Tratado de libre comercio de América del Norte

Zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México. En primer término, nos referimos a qué es el NAFTA y a algunos de sus antecedentes para luego analizar su contenido. Finalmente, haremos referencia a cuál sería el rol del NAFTA, más especialmente de México, en incentivar la importación de productos extranjeros.

6.2. ¿Qué es el tratado de libre comercio?

El tratado de libre comercio (TLC) o North American Free Trade Agreement (NAFTA) es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte.

Se llama *zona de libre comercio* porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y, particularmente, las tarifas y los aranceles, siendo este uno de los principales objetivos del tratado. Además, el TLC propugna la existencia de *condiciones de justa competencia* entre las naciones participantes y ofrece no solo proteger, sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

El TLC se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y tratamiento como nación más favorecida. Todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del tratado; establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principios del derecho internacional.

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la comisión de libre

comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El tratado prevé que la comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La comisión opera según una regla de consenso.

6.3. ¿Cuándo fue creado?

La integración entre Estados Unidos y Canadá empezó a materializarse en 1965 con la firma del pacto automotriz entre esos dos países. Por otra parte, entre México y Estados Unidos esa integración comenzó a materializarse también de una manera más clara en 1965, cuando se establece el programa de las maquiladoras en el norte de México, lo cual logró promover una integración muy importante entre esos dos países. Pero no fue sino hasta 1990 que los presidentes de México y Estados Unidos decidieron iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio y, en septiembre de ese año, el presidente de Canadá comunicó su interés por participar en las discusiones para celebrar el tratado.

El 11 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, presidente de México, y George Bush, presidente de Estados Unidos, acordaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Más tarde, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año 1991, los presidentes de los tres países anunciaron su decisión de negociar el NAFTA y en junio de ese año se dio la primera reunión ministerial de las negociaciones.

Las negociaciones concluyeron el 11 de agosto de 1992 por los jefes de gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados por los ministros de comercio y el momento de la firma marcó el inicio de un complejo proceso que fue desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el tratado hasta el sometimiento a la aprobación del Senado mexicano, el Congreso de Estados Unidos y la Cámara de los Comunes de Canadá.

Tras varios años de debate, el TLC fue firmado por los tres países el 17 de diciembre de 1992 y aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y Estados Unidos en 1993, para entrar en vigor desde el 1ro de enero de 1994.

6.4. Objetivos del TLC

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.

- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.

Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLC, los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

6.5. Reglas de origen

El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un período de transición. Para determinar qué bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias *reglas de origen*. Las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen solo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del tratado.

6.6. Barreras arancelarias y no arancelarias

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación.

- La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el tratado.
- La categoría B prevé la eliminación del arancel en cinco etapas anuales, es decir, la eliminación total del arancel en un período de cinco años.
- La categoría C prevé que el arancel va a llegar linealmente a cero en un período de diez años.
- La categoría D incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo, todos aquellos productos mexicanos que se benefician con el Sistema Generalizado de Preferencias

(SGP) en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.

- Existe la categoría E, que tiene una desgravación de quince años para productos especiales, por ejemplo, el jugo de naranja en EE.UU. y el maíz y el frijol en México.

El arancel de partida con que se inicia el programa de desgravación en EE.UU. y Canadá es el arancel del sistema generalizado de preferencias, es decir, el arancel preferencial o, en su defecto, el de nación más favorecida; mientras que para México será su arancel aplicado. Esto es importante porque no se empieza con los aranceles consolidados en el GATT, que en algunos casos son más altos, sino que se empieza con el arancel aplicado.

Por otro lado, con el tratado se consolidaron a México los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El TLC elimina las cuotas para productos que cumplen con la regla de origen, mientras que los permisos de importación entre los tres países se sustituyen por la cuota-arancel, es decir, se fija una cuota de importación libre de impuestos y, una vez cubierta la cuota, se paga el arancel establecido por el TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles (*draw back*) fueron modificados el 1ro. de enero de 2001 para el comercio entre los tres países miembros. Cuando se modificó el *draw back*, cada país estableció un procedimiento que evita una doble tributación en el caso de los bienes que aún pagan impuestos en el área de libre comercio.

Para la eliminación se tomaron como punto de partida las tasas vigentes al 1ro. de julio de 1991, incluidas las del arancel general preferencial (GPT) de Canadá y las del sistema generalizado de preferencia de EE.UU. Asimismo se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la establecida en el TLC.

6.7. Aspectos importantes del acuerdo

En el área del comercio de bienes, el objetivo es determinar las circunstancias en las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia. Es decir, aquí lo que fundamentalmente se establece es lo que se llama la cláusula de salvaguardia, que permite a los países signatarios restablecer ciertos niveles arancelarios, siempre y cuando se cumpla con una serie de requisitos, fundamentalmente, que haya un surgimiento de las importaciones como resultado de la desgravación implicada por el acuerdo y que este surgimiento amenace o cause un perjuicio grave a la producción nacional.

En lo que se refiere al tema de trato nacional y acceso a mercados, el tratado establece que los países deberán otorgar un trato no discriminatorio entre los productos importados y los productos nacionales, esto con algunas excepciones. Fundamentalmente se trata de la incorporación del artículo tercero del GATT, que pretende que una vez que el producto es importado se debe tratar de igual manera que los productos nacionales.

Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro período acordado.
- No impondrá un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.
- No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base a una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.

El tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permiten a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a la escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básicos.

6.8. Beneficios esperados del TLC

- El TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación de esta zona supera la posible desviación de comercio.
- El TLC ampliaría el comercio promoviendo la eficiencia y el ingreso real de la población aumentaría. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.
- Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía.

6.9. Opiniones en contra del NAFTA

En su libro *¿A quién a beneficiado el TLC?*, el economista Arturo Santamaría Gómez expone lo siguiente:

Una de las razones por las cuales los norteamericanos no celebraron un tratado y en cambio celebraron un acuerdo comercial son:

- La existencia de menos exigencias jurídicas para la celebración de un acuerdo comercial que para la celebración de un tratado.
- La posibilidad de que se apruebe un acuerdo es mayor a la de un tratado.
- Que ante los jueces norteamericanos el tratado tiene mayor fuerza frente a la legislación interna; en cambio, cuando existe un acuerdo comercial, este se encuentra por debajo de las *mandatory rules*.

6.10. Actualidad

En plena renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Canadá y México vienen resistiendo a una serie de propuestas polémicas de Estados Unidos para cambiar drásticamente los términos del pacto en áreas como el comercio automotriz, las protecciones de inversión y la contratación pública. Es Estados Unidos quien considera hoy en día que el TLC no le es a su favor y presiona colocando aranceles en productos como el acero y el aluminio, lo cual afectaría gravemente a sus dos socios comerciales.

7. SISTEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS GENERALIZADAS (SGP)

Las preferencias arancelarias generalizadas son la reducción de todo o parte de la percepción de derechos de aduana de ciertas cantidades de productos provenientes de países en vías de desarrollo.

Preferencia significa que a estos productos se los beneficia con una ventaja sobre iguales productos provenientes de países industrializados.

Generalizadas significa que se conceden a todos los países en vías de desarrollo por la mayor parte de los países desarrollados.

Estas preferencias son no-recíprocas, vale decir, que los países beneficiados no deben otorgar reducciones equivalentes de sus derechos aduaneros.

7.1. Antecedentes

Se originaron durante la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNTAD) realizada en Nueva Delhi en 1968.

Allí se fijaron como objetivos aumentar los ingresos por exportaciones de los países en desarrollo, favorecer su industrialización y acelerar su ritmo de crecimiento.

7.2. Lineamientos

Las *preferencias* son otorgadas siguiendo los siguientes lineamientos:

- 1) Las *preferencias* son una acción unilateral no negociada con los países beneficiarios. Son objeto de una concesión autónoma en el marco de una concertación entre los países desarrollados y entre estos últimos y los países beneficiarios.
- 2) Las *preferencias* tienen un carácter temporal.
- 3) El esquema de *preferencias* contiene mecanismos de «salvaguardia», de forma tal que permita a los países cedentes controlar los intercambios que las nuevas ventajas arancelarias puedan producir.

4) Los nuevos derechos de aduana pueden ser restablecidos sin derecho a indemnización de ninguna naturaleza ni concesión exigible por los países beneficiarios.

7.3. Entrada en vigor

La fecha de entrada en vigor para cada país industrializado es la que se indica a continuación:

- Unión Europea: 1ro. de julio de 1971 (10 años, renovados).
- Japón: 1ro. de agosto de 1971.
- Noruega: 1ro. de octubre de 1971.
- Estados Unidos, Finlandia, Nueva Zelanda: 1ro. de enero de 1972.
- Suiza: 1ro. de marzo de 1972.
- Austria: 1ro. de abril de 1972.
- Canadá: 1ro. de julio de 1974.

7.4. El SGP y la Unión Europea (UE)

El esquema aplicado por la Unión Europea presenta un régimen diferenciado según se trate de productos agrícolas, textiles o industriales.

a) Si los productos que se desean exportar son agrícolas, habrá que cerciorarse de que el producto esté incluido en el esquema, buscando asimismo cuál es el margen general preferencial del cual se beneficia. Ese marco preferencial varía desde una reducción en el derecho de aduana hasta una franquicia total.

Es de hacer notar que los productos que se encuentran en el esquema del SGP para la UE se admiten sin ningún límite de volumen (salvo piñas en rodajas, las demás conservas de piñas, café soluble, tabaco bruto tipo Virginia «no-fabricado» y los demás tabacos, los cuales tienen una limitación estricta en toneladas).

b) Si los productos que se desean exportar son textiles, hay que distinguir los productos determinados por el Acuerdo del Comercio Internacional de Textiles (AMF) y los demás productos textiles.

c) Si los productos que se desean exportar son industriales, en el esquema de la UE se ha determinado una franquicia total de derechos aduaneros para todos los productos industriales dentro de los límites de ciertos montos y volúmenes expresados en euros o en toneladas.

Así, la UE dividió en dos categorías los productos industriales:

- Productos sensibles, estrictamente controlados.
- Productos no sensibles.

A su vez, los productos sensibles se dividen en:

- Productos preferenciados provenientes de países considerados competitivos, administrándose en forma de contingente individual, divididos en cuotas para cada estado miembro de la UE.
- Productos sensibles que se administran con límites máximos individuales. Es decir que se ofrece al país beneficiado la certeza de disponer de las posibilidades preferenciales propuestas por la UE.

Para los productos no sensibles, el *derecho aduanero* puede ser restablecido después de ciertos procedimientos de información en el caso de que el crecimiento de las importaciones de la UE les acarree dificultades económicas.

7.5. Reglas de origen

El beneficio del sistema general de preferencias se reserva a las mercaderías originarias de un país en vías de desarrollo. Un producto se considera originario de una nación cuando ha sido elaborado enteramente en ese país o con un elevado porcentaje de insumos o mano de obra de ese país.

Aun en el caso de que un producto no haya sido elaborado totalmente en ese país, es posible aplicar el sistema generalizado de preferencias, siempre que su elaboración o transformación sea suficiente para que el producto final pueda tener al carácter de originario.

La noción de elaboración o transformación se aplica a los complementos de mano de obra. Este proceso puede dar lugar a un cambio de la partida de la nomenclatura arancelaria, dando lugar a dos listas: una llamada lista negativa o lista A, que es aquella en donde se incluyen las elaboraciones y transformaciones que dan lugar a un cambio en la partida arancelaria, pero que no confiere el carácter de producto originario, a aquellos objetos de dichas operaciones. La lista positiva o lista B es la que incluye las elaboraciones o transformaciones que, no dando lugar a un cambio en la nomenclatura, confieren el carácter de producto originario a los productos objeto de dichas operaciones.

7.6. Reglas de transporte

Se han establecido reglas relativas al transporte que prevén que sea directo desde el país exportador hasta el país de destino. A veces, por razones geográficas o relativas al transporte mismo, es necesario tomar otros caminos.

Asimismo, las mercaderías pueden quedar en depósito en un país intermedio cuando esto resulte de necesidades propias del transporte. (Fuente: *Documentación Europea*, publicación de la Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1985. Publicado por la Cámara Española de Comercio de la Rep. Argentina en 1988).

8. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

Por Ley 24425 de diciembre de 1994, publicada en el BO del 05.01.95, se aprueba el acta final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, las decisiones, declaraciones y entendimientos ministeriales y el Acuerdo de Marrakech (Marruecos) el 15.04.94

Los países signatarios son todos los integrantes del GATT y los que no lo fueren deberán suscribirse primero al GATT y posteriormente a la OMC.

Funciones

El propósito primordial de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad. Para lograr ese objetivo la OMC se encarga de:

- administrar los acuerdos comerciales;
- servir de foro para las negociaciones comerciales;
- resolver las diferencias comerciales;
- supervisar las políticas comerciales nacionales;
- ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación y
- cooperar con otras organizaciones internacionales.

Estructura

La OMC está integrada por más de 140 miembros que representan más del 90 por ciento del comercio mundial. Más de treinta países están negociando su adhesión a la organización.

Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países miembros. Normalmente, esto se hace por consenso. No obstante, también es posible recurrir a la votación por mayoría de los votos emitidos, si bien ese sistema nunca ha sido utilizado en la OMC y solo se empleó en contadas ocasiones en el marco de su predecesor, el GATT. Los acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los miembros.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne al menos una vez cada dos años.

En el nivel inmediatamente inferior está el Consejo General (normalmente compuesto por embajadores y jefes de delegación de Ginebra, aunque a veces también por funcionarios enviados desde las capitales de los países

miembros), que se reúne varias veces al año en la sede situada en Ginebra. El Consejo General también celebra reuniones en calidad de órgano de examen de las políticas comerciales y de órgano de solución de diferencias.

En el siguiente nivel están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (consejo de los ADPIC). Todos ellos rinden informe al Consejo General.

La OMC cuenta igualmente con un importante número de comités y grupos de trabajo especializados que se encargan de los distintos acuerdos y de otras esferas como el medio ambiente, el desarrollo, las solicitudes de adhesión a la organización y los acuerdos comerciales regionales.

En la primera Conferencia Ministerial, celebrada en Singapur en 1996, se decidió añadir a esta estructura tres nuevos grupos de trabajo encargados respectivamente de la relación entre comercio e inversiones, la interacción entre comercio y política de competencia y la transparencia de la contratación pública. En la segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra en 1998, los ministros decidieron que la OMC también había de estudiar la cuestión del comercio electrónico, tarea esta que van a compartir distintos consejos y comités ya existentes.

Secretaría

La Secretaría de la OMC, situada en Ginebra, tiene una plantilla de quinientos funcionarios, aproximadamente, encabezada por su director general. No existen oficinas auxiliares fuera de Ginebra. Dado que son los propios miembros quienes toman las decisiones, la Secretaría de la OMC, a diferencia de las secretarías de otros organismos internacionales, no desempeña una función de adopción de decisiones.

Los principales cometidos de la Secretaría son prestar asistencia técnica a los distintos consejos y comités y a las conferencias ministeriales; prestar asistencia técnica a los países en desarrollo; analizar el comercio mundial y dar a conocer al público y a los medios de comunicación los asuntos relacionados con la OMC.

Además, también presta algunas formas de asesoramiento jurídico en los procedimientos de solución de diferencias y asesora a los gobiernos que deseen convertirse en miembros de la OMC. El presupuesto anual asciende a unos 122 millones de francos suizos.

Información sobre la institución

La OMC es una organización basada en normas e impulsada por sus miembros, es decir, todas las decisiones son adoptadas por los gobiernos miembros y las normas son el resultado de las negociaciones entre estos.

Organigrama

Todos los miembros de la OMC pueden participar en todos los consejos, comités, etc., excepto en el órgano de apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, el órgano de supervisión de los textiles y los comités de los acuerdos plurilaterales.

Conferencias Ministeriales

Es el órgano de adopción de decisiones más importante de la OMC que se reúne por lo menos una vez cada dos años.

Consejo General

Es el órgano de adopción de decisiones más importante en la actividad diaria. Se reúne con regularidad, normalmente en Ginebra.

Coherencia

La coherencia entre las instituciones multilaterales es la formulación de la política económica a escala mundial.

Ficha descriptiva

Sede: Ginebra, Suiza.

Establecimiento: 1ro. de enero de 1995.

Creada por: las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94).

Miembros: 144 países (al 1ro. de enero de 2002).

Presupuesto: 127 millones de francos suizos (2000).

Personal de la secretaría: 500 personas.

Director General: Mike Moore.

CAPÍTULO 4. MERCOSUR

1. MERCADO COMÚN DEL SUR

La Ley 23891 aprobó la constitución de un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, suscripto en la ciudad de Asunción del Paraguay el 26 de marzo de 1991, con el objeto de ampliar las dimensiones de sus mercados nacionales a través de esta integración económica y que debía estar formado el 31 de diciembre de 1994, denominándose «Mercosur» (Mercado Común del Sur).

Desde la firma del acuerdo hasta el 31 de diciembre de 1994, se estableció un período de transición en el que los países miembros definieron el programa de liberalización comercial, consistente en la reducción lineal y automática de los aranceles que gravaban el comercio dentro del bloque. De esta forma a partir del 31 de diciembre de 1994 los bienes originarios del Mercosur podrían circular libres de todo tipo de restricciones arancelarias y trabas no arancelarias.

En la práctica, la primera fase de integración económica fue una asociación de libre comercio imperfecta, ya que los cuatro países mantuvieron listas de excepciones a ciertos bienes que no se vieron afectados por las preferencias arancelarias por considerarse sensibles a la competencia. Estas listas se fueron reduciendo año tras año para arribar, el 1ro. de enero de 1995, al 100% de liberación para el total de universo arancelario de bienes originarios de Mercosur, exceptuándose solo la lista de productos que cada país presentó dentro del denominado régimen de adecuación final a la unión aduanera. Por lo tanto, a partir de esa fecha se puede clasificar el total de universo arancelario de la siguiente forma:

- Bienes sujetos al Arancel Externo Común (AEC). En este apartado, en el cual se encuentra casi el 85% del total de los productos, existe, a partir del 1ro. de enero de 1995, un arancel externo común para el resto del mundo y la circulación de bienes para el comercio intraMercosur se encuentra libre de cualquier tipo de barrera arancelaria y sin requisitos de certificación de origen.
- Bienes sujetos al Régimen de Excepciones del AEC. Estos bienes no están sujetos al arancel externo común. Hablamos, por tanto, de un arancel particular para el comercio extraMercosur que podrá estar por encima o por debajo del AEC y que cada país mantendrá para un reducido grupo de bienes, quedando obligados los cuatro países a converger a este en un plazo de seis años. Por lo tanto, el 1ro. de enero de 2001 estos bienes están sujetos a las normas de origen para evitar así triangulaciones con los otros países miembros.
- Bienes sujetos al Régimen de Adecuación Final. Este régimen fue acordado por los estados miembros con el objetivo de limitar la liberalización

comercial intraMercosur para un grupo determinado de bienes, con el fin de otorgar un plazo para facilitar la adecuación de algunos productos a las nuevas condiciones del mercado interregional. Por lo tanto, hasta el 21 de diciembre de 1998, los bienes que se encontraban bajo este régimen especial, considerados o no originarios, estaban sujetos al pago de aranceles para el comercio intraMercosur.

- Bienes de capital, informática y telecomunicaciones. Estos bienes quedan, en principio, fuera del Arancel Externo Común. Los cuatro países están obligados a converger a este según el siguiente detalle:

- 1) Bienes de capital: los cuatro países deberán converger a un arancel común del 14%. Argentina y Brasil convergerán en forma lineal y automática el 1ro. de enero de 2000, mientras que Paraguay y Uruguay lo harán el 1ro. de enero de 2006.

- 2) Bienes de informática y telecomunicaciones: el arancel externo común se fijó en un 16%, debiendo converger a este los cuatro países, en forma lineal y automática, el 1ro. de enero de 2006.

- Bienes sujetos a políticas comerciales especiales. Dentro de este grupo se encuentran comprendidas las industrias azucarera, textil y automotriz. El comercio intraMercosur de estos grupos está liberado de barreras arancelarias para bienes originarios de los cuatro países, con lo cuál es requisito la certificación de origen para su circulación de un país a otro.

El Mercosur está formado por una población estimada en 295 millones de habitantes en el año 2018 y distribuidos en un área de 15 millones de kilómetros cuadrados, el 70% del total de América del Sur, llegando desde las junglas tropicales del norte de Brasil, hasta la zona subantártica de Argentina. Esta vasta región incluye uno de los recursos más importantes del mundo en lo referido a agricultura, ganadería y minería. Esta amplia variedad de climas, topografías y recursos provee sustanciales oportunidades para la expansión y complementación en la producción.

El Mercosur es el quinto bloque comercial del mundo por su magnitud económica y ha seguido una línea de apertura hacia otros bloques comerciales y hacia otros países, con los cuales ha suscripto acuerdos o los está negociando. Tiene en conjunto el quinto mayor producto interno bruto (PIB) del mundo, con intercambios comerciales que llegaron a los 34.500 millones de dólares en el 2017.

El Mercosur y la Unión Europea firmaron el 15 de diciembre de 1995, en Madrid, el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional. En las bases de dicho acuerdo se establece el inicio de un proceso de negociaciones tendientes a liberalizar las relaciones comerciales entre ambos bloques.

El acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea es el primero de este tipo en el mundo, pues nunca antes dos bloques manifestaron la voluntad de

promover la convergencia de intereses para la creación de un área de libre comercio más amplia aún que la ya lograda con países vecinos. Aún en el año 2018, después de idas y vueltas, se sigue apostando por avanzar con las negociaciones y que este acuerdo bilateral entre bloques se haga realidad.

El Mercosur avanzó en materia de acuerdos comerciales firmando su primer Tratado de Libre Comercio (TLC) con Israel en el 2007 y, posteriormente, con Egipto, Palestina y, próximamente, se comenzarán las negociaciones para firmar un acuerdo con Singapur.

1.1. Antecedentes del Mercosur

Los seis estados partes (cuatro fundadores, un miembro suspendido y otro en proceso de adhesión) que conforman el Mercosur comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social en equidad.

Con esa base fundamental de coincidencias, los socios buscaron la ampliación de las dimensiones de los respectivos mercados nacionales a través de la integración, lo cual constituye una condición esencial para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

Así el objetivo primordial del tratado de Asunción es la integración de los estados partes a través de la libre circulación de bienes y servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En la cumbre de presidentes de Ouro Preto, de diciembre de 1994, se aprobó el protocolo adicional del tratado de Asunción –el protocolo de Ouro Preto–, por el que se establece la estructura institucional del Mercosur y se lo dota de personalidad jurídica internacional.

En Ouro Preto se puso fin al período de transición y se adoptaron los instrumentos fundamentales de política comercial común que rigen la zona de libre comercio y la unión aduanera que caracterizan hoy al Mercosur, encabezados por el arancel externo común.

Así los estados partes iniciaron una nueva etapa de consolidación y profundización, donde la zona de libre comercio y la unión aduanera constituyen pasos intermedios para alcanzar un mercado único que genere un mayor crecimiento de sus economías, aprovechando el efecto multiplicador de la especialización, las economías de escala y el mayor poder negociador del bloque.

Pero no todo fue color de rosas en el camino de la integración: demoras en el proceso de adhesión de Venezuela y en los países miembros en ratificar su ingreso; suspensión de Paraguay en 2012 luego de la destitución de Lugo; incorporación de Venezuela al bloque durante la suspensión de Paraguay; Bolivia pidió su ingreso al Mercosur, el cual fue aceptado en 2015 y debe cumplir sus tramites de adhesión; crisis política en Venezuela e incumplimiento de cláusulas del Mercosur que lleva a suspenderlo en 2017 hasta que se restablezca sobre todo el orden democrático.

Con todo esto a cuestas, el Mercosur sigue firme como un bloque regional provisor de alimentos que busca seguir creciendo y consolidando mercados.

1.2. El Mercosur político

Etapas para su crecimiento

El Mercosur se constituyó como una unión aduanera, hecho que marcó cambios fundamentales para las economías de la región.

En primer lugar, genera un compromiso muy importante entre los cuatro países, lo que se refleja en una tendencia natural al disciplinamiento conjunto de las políticas económicas nacionales asegurando conductas previsibles y no perjudiciales para los socios.

En segundo lugar, y estrechamente ligado al párrafo anterior, existe un arancel externo común. La necesidad que eventuales modificaciones de los niveles de protección de los sectores productivos deban ser consensuadas cuatripartitamente impone un nuevo estilo a las políticas comerciales nacionales. Así, estas deben ser menos discrecionales y más coordinadas, lo que brinda un marco de mayor previsibilidad y certidumbre para la toma de decisiones de los agentes económicos.

En tercer lugar, es posible afirmar que la nueva política comercial común tiende a fortalecer y reafirmar los procesos de apertura e inserción en los mercados mundiales que vienen actualmente realizando los cuatro socios individualmente. El Mercosur no fue creado como una fortaleza con vocación de aislamiento; por el contrario, fue concebido como un reaseguro de la inserción de nuestros países al mundo exterior.

En cuarto lugar, las empresas de todo el mundo tienen hoy al Mercosur en su agenda estratégica; la unión aduanera representa un salto cualitativo decisivo para los agentes económicos. De ahora en más sus decisiones de producción, inversión y comercio tienen necesariamente como referente obligado el mercado ampliado del Mercosur.

En quinto lugar, y a partir de los cuatro elementos enunciados precedentemente (mayor compromiso, certidumbre en la estructura arancelaria, no aislacionismo de los flujos de comercio internacional y salto cualitativo), se logra reducir el riesgo para invertir en el Mercosur y, por lo tanto, se fomentan nuevas inversiones de empresas regionales y extranjeras que tratan de aprovechar las ventajas y los atractivos del mercado ampliado.

La captación de las inversiones es uno de los objetivos centrales del Mercosur. En un escenario internacional tan competitivo en el cual los países se esfuerzan en brindar atractivos a los inversores, la conformación de la unión aduanera es una *ventaja comparativa* fundamental, pues otorga un marco muy propicio para atraer a los capitales. Aun con todas las dificultades derivadas del difícil escenario económico internacional y de los inconvenientes resultantes de los procesos de reestructuración de las economías internas, el Mercosur ha sido uno de los principales receptores mundiales de inversión extranjera directa.

Una de las grandes virtudes del Mercosur es haber logrado que el proceso de negociación se realizara sobre bases realistas, razonables y flexibles. Es decir, el gran mérito del Mercosur fue mantener el proceso integrador adaptando los instrumentos con flexibilidad a las realidades de los cuatro países. El resultado es el Mercosur posible, dadas las características y capacidades de las estructuras económicas y políticas de cada uno de los socios.

Solo así fue factible alcanzar la unión aduanera cumpliendo los plazos fijados en el tratado de Asunción.

En el año 2000, los estados partes del Mercosur decidieron encarar una nueva etapa en el proceso de integración regional, la cual se denomina *Relanzamiento del Mercosur* y tiene como objetivos fundamentales el reforzamiento de la unión aduanera tanto a nivel intracomunitario como en el relacionamiento externo.

En este marco, los gobiernos de los estados partes del Mercosur reconocen el rol central que tienen la convergencia y la coordinación macroeconómica para avanzar profundamente en el proceso de integración. Así, se busca lograr la adopción de políticas fiscales que aseguren la solvencia fiscal y de políticas monetarias que garanticen la estabilidad de precios.

Asimismo, en la agenda del relanzamiento del Mercosur, los estados partes han decidido priorizar el tratamiento de las siguientes temáticas con el objetivo final de profundizar el camino hacia la conformación del Mercado Común del Sur:

- Acceso al mercado.
- Agilización de los trámites en frontera (plena vigencia del programa de Asunción).
- Incentivos a las inversiones, a la producción, a la exportación, incluyendo las zonas francas, admisión temporaria y otros regímenes especiales.

Propósitos e instrumentos

La constitución del Mercado Común del Sur implica:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países.
- Eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercados y de cualquier otra medida equivalente.

- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros estados o agrupaciones de estados.
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanas, de transporte y comunicaciones y otras que se acuerden a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los estados partes.

El mercado común estará fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los estados partes. Estos asegurarán condiciones equitativas de comercio y coordinarán sus políticas nacionales con el objetivo de elaborar normas comunes sobre competencia comercial.

Los principales instrumentos para la constitución del mercado común durante el período de transición serán:

- 1) Un programa de liberación comercial.
- 2) La coordinación de políticas macroeconómicas en forma gradual y convergente con los programas de desgravación arancelaria y la eliminación de restricciones no arancelarias.
- 3) Un arancel externo común que incentive la competencia externa de los estados partes.
- 4) La adopción de acuerdos sectoriales a efectos de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción para lograr escalas operativas eficientes.

En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un estado parte gozarán en los otros estados partes el mismo tratamiento que se aplique al producto nacional.

Los estados partes se comprometen a preservar los compromisos asumidos hasta la fecha de celebración de este trabajo, inclusive los acuerdos firmados en el ámbito de la ALADI, y a coordinar sus posiciones en las negociaciones comerciales externas que emprendan durante el período de transición. Para ello:

- Evitarán afectar los intereses de los estados partes en las negociaciones comerciales que realicen entre sí hasta el 31 de diciembre de 1994.
- Evitarán afectar los intereses de los estados partes en los acuerdos que celebraren con otros países miembros de ALADI.
- Celebrarán consulta entre sí, siempre que negocien esquemas amplios de desgravación arancelaria tendientes a la formación de zonas de libre comercio con los demás países de ALADI.
- Extenderán automáticamente a los demás estados partes cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que concedan a un producto originario o destinado a terceros países no miembros de ALADI.

2. PROTOCOLO DE OURO PRETO

Protocolo adicional al Tratado de Asunción sobre estructura institucional del Mercosur (Ouro Preto, 17-12-1994)

La República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, en adelante denominados *estados partes*.

En cumplimiento con lo dispuesto en el artículo 18 del Tratado de Asunción del 26 de marzo de 1991.

Conscientes de la importancia de los avances alcanzados y de la puesta en funcionamiento de la unión aduanera como etapa para la construcción del mercado común.

Reafirmando los principios y objetivos del Tratado de Asunción y atentos a la necesidad de una consideración especial para los países y regiones menos desarrollados del Mercosur.

Atentos a la dinámica implícita en todo proceso de integración y a la consecuente necesidad de adaptar la estructura institucional del Mercosur a las transformaciones ocurridas.

Reconociendo el destacado trabajo desarrollado por los órganos existentes durante el período de transición.

Acuerdan:

CAPÍTULO I. Estructura del Mercosur

Art. 1. La estructura institucional del Mercosur contará con los siguientes órganos:

- I. El Consejo del Mercado Común (CMC).
- II. El Grupo Mercado Común (GMC).
- III. La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM).
- IV. La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC).
- V. El Foro Consultivo Económico Social (FCES).
- VI. La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM).

Parágrafo único. Podrán ser creados, en los términos del presente Protocolo, los órganos auxiliares que fueren necesarios para la consecución de los objetivos del proceso de integración.

Art. 2. Son órganos con capacidad decisoria, de naturaleza intergubernamental: el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común y la Comisión de Comercio del Mercosur.

Sección I. Del Consejo del Mercado Común

Art. 3. El Consejo del Mercado Común es el órgano superior del Mercosur al cual incumbe la conducción política del proceso de integración y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por el Tratado de Asunción y para alcanzar la constitución final del mercado común.

Art. 4. El Consejo del Mercado Común estará integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores; y por los Ministros de Economía, o sus equivalentes, de los Estados Partes.

Art. 5. La Presidencia del Consejo del Mercado Común será ejercida por rotación de los Estados Partes, en orden alfabético, por un período de seis meses.

Art. 6. El Consejo del Mercado Común se reunirá todas las veces que lo estime oportuno, debiendo hacerlo por lo menos una vez por semestre con la participación de los Presidentes de los Estados Partes.

Art. 7. Las reuniones del Consejo del Mercado Común serán coordinadas por los Ministerios de Relaciones Exteriores y podrán ser invitados a participar en ellas otros Ministros o autoridades de nivel ministerial.

Art. 8. Son funciones y atribuciones del Consejo del Mercado Común:

- I. Velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos firmados en su marco;
- II. Formular políticas y promover las acciones necesarias para la conformación del mercado común;
- III. Ejercer la titularidad de la personalidad jurídica del Mercosur;
- IV. Negociar y firmar acuerdos, en nombre del Mercosur, con terceros países, grupos de países y organismos internacionales. Dichas funciones podrán ser delegadas por mandato expreso al Grupo Mercado Común en las condiciones establecidas en el inciso VII del artículo 14;
- V. Pronunciarse sobre las propuestas que le sean elevadas por el Grupo Mercado Común;
- VI. Crear reuniones de ministros y pronunciarse sobre los acuerdos que le sean remitidos por las mismas;
- VII. Crear los órganos que estime pertinentes así como modificarlos o suprimirlos;
- VIII. Aclarar, cuando lo estime necesario, el contenido y alcance de sus decisiones;
- IX. Designar al Director de la Secretaría Administrativa del Mercosur;
- X. Adoptar decisiones en materia financiera y presupuestaria;

XI. Homologar el Reglamento Interno del Grupo Mercado Común.

Art. 9. El Consejo del Mercado Común se pronunciará mediante Decisiones, las que serán obligatorias para los Estados Partes.

Sección II. Del Grupo Mercado Común

Art. 10. El Grupo Mercado Común es el órgano ejecutivo del Mercosur.

Art. 11. El Grupo Mercado Común estará integrado por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por país, designados por los respectivos Gobiernos, entre los cuales deben constar obligatoriamente representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores de los Ministerios de Economía (o equivalentes) y de los Bancos Centrales. El Grupo Mercado Común será coordinado por los Ministerios de Relaciones Exteriores.

Art. 12. Al elaborar y proponer medidas concretas en el desarrollo de sus trabajos, el Grupo Mercado Común podrá convocar, cuando lo juzgue conveniente, a representantes de otros órganos de la Administración Pública o de la estructura institucional del Mercosur.

Art. 13. El Grupo Mercado Común se reunirá de manera ordinaria o extraordinaria, tantas veces como fuere necesario, en las condiciones establecidas en su Reglamento Interno.

Art. 14. Son funciones y atribuciones del Grupo Mercado Común:

- I. Velar, dentro de los límites de su competencia, por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos firmados en su marco;
- II. Proponer proyectos de Decisión al Consejo del Mercado Común;
- III. Tomar las medidas necesarias para el cumplimiento de las Decisiones adoptadas por el Consejo del Mercado Común;
- IV. Fijar programas de trabajo que aseguren avances para el establecimiento del mercado común;
- V. Crear, modificar o suprimir órganos tales como subgrupos de trabajo y reuniones especializadas, para el cumplimiento de sus objetivos;
- VI. Manifestarse sobre las propuestas o recomendaciones que le fueren sometidas por los demás órganos del Mercosur en el ámbito de sus competencias;
- VII. Negociar, con la participación de representantes de todos los Estados Partes, por delegación expresa del Consejo del Mercado Común y dentro de los límites establecidos en mandatos específicos concedi-

- dos con esa finalidad, acuerdos en nombre del Mercosur con terceros países, grupos de países y organismos internacionales. El Grupo Mercado Común, cuando disponga de mandato para tal fin, procederá a la firma de los mencionados acuerdos. El Grupo Mercado Común, cuando sea autorizado por el Consejo del Mercado Común, podrá delegar los referidos poderes a la Comisión de Comercio del Mercosur;
- VIII. Aprobar el presupuesto y la rendición de cuentas anual presentada por la Secretaría Administrativa del Mercosur;
 - IX. Adoptar Resoluciones en materia financiera y presupuestaria, basado en las orientaciones emanadas del Consejo;
 - X. Someter al Consejo del Mercado Común su Reglamento Interno;
 - XI. Organizar las reuniones del Consejo del Mercado Común y preparar los informes y estudios que este le solicite;
 - XII. Elegir al Director de la Secretaría Administrativa del Mercosur;
 - XIII. Supervisar las actividades de la Secretaría Administrativa del Mercosur;
 - XIV. Homologar los Reglamentos Internos de 1a Comisión de Comercio y del Foro Consultivo Económico-Social.

Art. 15. El Grupo Mercado Común se pronunciará mediante Resoluciones, las cuales serán obligatorias para los Estados Partes.

Sección III. De la Comisión de Comercio del Mercosur

Art. 16. A la Comisión de Comercio del Mercosur, órgano encargado de asistir al Grupo Mercado Común, compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes para el funcionamiento de la unión aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionados con las políticas comerciales comunes, con el comercio intraMercosur y con terceros países.

Art. 17. La Comisión de Comercio del Mercosur estará integrada por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por Estado Parte y será coordinada por los Ministerios de Relaciones Exteriores.

Art. 18. La Comisión de Comercio del Mercosur se reunirá por lo menos una vez al mes o siempre que le fuera solicitado por el Grupo Mercado Común o por cualquiera de los Estados Partes.

Art. 19. Son funciones y atribuciones de la Comisión de Comercio del Mercosur:

- I. Velar por la aplicación de los instrumentos comunes de política comercial intraMercosur y con terceros países, organismos internacionales y acuerdos de comercio;

- II. Considerar y pronunciarse sobre las solicitudes presentadas por los Estados Partes con respecto a la aplicación y al cumplimiento del arancel externo común y de los demás instrumentos de política comercial común;
- III. Efectuar el seguimiento de la aplicación de los instrumentos de política comercial común en los Estados Partes;
- IV. Analizar la evolución de los instrumentos de política comercial común para el funcionamiento de la unión aduanera y formular Propuestas a este respecto al Grupo Mercado Común;
- V. Tomar las decisiones vinculadas a la administración y a la aplicación del arancel externo común y de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes.
- VI. Informar al Grupo Mercado Común sobre la evolución y la aplicación de los instrumentos de política comercial común, sobre la tramitación de las solicitudes recibidas y sobre las decisiones adoptadas respecto de las mismas;
- VII. Proponer al Grupo Mercado Común nuevas normas o modificaciones de las normas existentes en materia comercial y aduanera del Mercosur;
- VIII. Proponer la revisión de las alícuotas arancelarias de ítem específicos del arancel externo común, inclusive para contemplar casos referentes a nuevas actividades productivas en el ámbito del Mercosur;
- IX. Establecer los comités técnicos necesarios para el adecuado cumplimiento de sus funciones así como dirigir y supervisar su actividades;
- X. Desempeñar las tareas vinculadas a la política comercial común que le solicite el Grupo Mercado Común;
- XI. Adoptar el Reglamento Interno, que someterá al Grupo Mercado Común para su homologación.

Art. 20. La Comisión de Comercio del Mercosur se pronunciará mediante Directivas o Propuestas. Las Directivas serán obligatorias para los Estados Partes.

Art. 21. Además de las funciones y atribuciones establecidas en los artículos 16 y 19 del presente Protocolo corresponderá a la Comisión de Comercio del Mercosur la consideración de las reclamaciones presentadas por las Secciones Nacionales de la Comisión de Comercio del Mercosur, originadas por los Estados Partes o en demandas de particulares –personas físicas o jurídicas–, relacionadas con las situaciones previstas en los artículos I o 25 del Protocolo de Brasilia, cuando estuvieran dentro de su área de competencia.

Parágrafo primero. El examen de las referidas reclamaciones en el ámbito de la Comisión de Comercio del Mercosur no obstará la acción del Estado

Parte que efectuó la reclamación, al amparo del Protocolo de Brasilia para Solución de Controversias.

Parágrafo segundo. Las reclamaciones originadas en los casos establecidos en el presente artículo se tramitarán de acuerdo con el procedimiento previsto en el Anexo de este Protocolo.

Sección IV. De la Comisión Parlamentaria Conjunta

Art. 22. La Comisión Parlamentaria Conjunta es el órgano representativo de los Parlamentos de los Estados Partes en el ámbito del Mercosur.

Art. 23. La Comisión Parlamentaria Conjunta estará integrada por igual número de parlamentarios representantes de los Estados Partes.

Art. 24. Los integrantes de la Comisión Parlamentaria Conjunta serán designados por los respectivos Parlamentos nacionales, de acuerdo con sus procedimientos internos.

Art. 25. La Comisión Parlamentaria Conjunta procurará acelerar los procedimientos internos correspondientes en los Estados Partes para la pronta entrada en vigor de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo. De la misma manera, coadyuvará en la armonización de legislaciones, tal como lo requiere el avance del proceso de integración. Cuando fuere necesario, el Consejo solicitará a la Comisión Parlamentaria Conjunta el examen de temas prioritarios.

Art. 26. La Comisión Parlamentaria Conjunta remitirá Recomendaciones al Consejo del Mercado Común, por intermedio del Grupo Mercado Común.

Art. 27. La Comisión Parlamentaria Conjunta adoptará su Reglamento Interno.

Sección V. Del Foro Consultivo Económico-Social

Art. 28. El Foro Consultivo Económico-Social es el órgano de representación de los sectores económicos y sociales y estará integrado por igual número de representantes de cada Estado Parte.

Art. 29. El Foro Consultivo Económico-Social tendrá función consultiva y se manifestará mediante Recomendaciones al Grupo Mercado Común.

Art. 30. El Foro Consultivo Económico-Social someterá su Reglamento Interno al Grupo Mercado Común para su homologación.

Sección VI. De la Secretaría Administrativa del Mercosur

Art. 31. El Mercosur contará con una Secretaría Administrativa como órgano de apoyo operativo. La Secretaría Administrativa del Mercosur será responsable de la prestación de servicios a los demás órganos del Mercosur y tendrá sede permanente en la ciudad de Montevideo.

Art. 32. La Secretaría Administrativa del Mercosur desempeñará las siguientes actividades:

- I. Servir como archivo oficial de la documentación del Mercosur;
- II. Realizar la publicación y la difusión de las normas adoptadas en el marco del Mercosur. En este contexto, le corresponderá:
 - 1) Realizar, en coordinación con los Estados Partes, las traducciones auténticas en los idiomas español y portugués de todas las decisiones adoptadas por los órganos de la estructura institucional del Mercosur, conforme lo previsto en el artículo 39;
 - 2) Editar el Boletín Oficial del Mercosur.
- III. Organizar los aspectos logísticos de las reuniones del Consejo del Mercado Común, del Grupo Mercado Común y de la Comisión de Comercio del Mercosur y, dentro de sus posibilidades de los demás órganos del Mercosur, cuando estas se celebren en su sede permanente. En lo que se refiere a las reuniones realizadas fuera de su sede permanente, la Secretaría Administrativa del Mercosur proporcionará apoyo al Estado en el que se realice la reunión;
- IV. Informar regularmente a los Estados Partes sobre las medidas implementadas por cada país para incorporar en su ordenamiento jurídico las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo;
- V. Registrar las listas nacionales de los árbitros y expertos así como desempeñar otras tareas determinadas por el Protocolo de Brasilia, del 17 de diciembre de 1991;
- VI. Desempeñar las tareas que le sean solicitadas por el Consejo del Mercado Común el Grupo Mercado Común Y la Comisión de Comercio del Mercosur;
- VII. Elaborar su proyecto de presupuesto y una vez que éste sea aprobado por el Grupo Mercado Común practicar todos los actos necesarios para su correcta ejecución;
- VIII. Presentar anualmente su rendición de cuentas al Grupo Mercado Común así como un informe sobre sus actividades.

Art. 33. La Secretaría Administrativa del Mercosur estará a cargo de un Director, quien tendrá la nacionalidad de uno de los Estados Partes. Será electo por el Grupo Mercado Común en forma rotativa previa consulta a los Estados Partes y será designado por el Consejo del Mercado Común. Tendrá mandato de dos años estando prohibida la reelección.

Capítulo II. Personalidad jurídica

Art. 34. El Mercosur tendrá personalidad jurídica de Derecho Internacional.

Art. 35. El Mercosur podrá, en el uso de sus atribuciones practicar todos los actos necesarios para la realización de sus objetivos, en especial contratar, adquirir o enajenar bienes muebles e inmuebles comparecer en juicio, conservar fondos y hacer transferencias.

Art. 36. El Mercosur celebrará acuerdos de sede.

Capítulo III. Sistema de toma de decisiones

Art. 37. Las decisiones de los órganos del Mercosur serán tomadas por consenso y con la presencia de todos los Estados Partes.

Capítulo IV. Aplicación interna de las normas emanadas de los órganos del Mercosur

Art. 38. Los Estados Partes se comprometen a adoptar todas las medidas necesarias para asegurar, en sus respectivos territorios, el cumplimiento de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el artículo 2 de este Protocolo.

Parágrafo único. Los Estados Partes informarán a la Secretaría Administrativa del Mercosur las medidas adoptadas para este fin.

Art. 39. Serán publicados en el Boletín Oficial del Mercosur, íntegramente, en los idiomas español y portugués, el tenor de las Decisiones del Consejo del Mercado Común, de las Resoluciones del Grupo Mercado Común, de las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur y de los Laudos Arbitrales de solución de controversias, así como cualquier acto al cual el Consejo del Mercado Común o el Grupo Mercado Común entiendan necesario atribuirle publicidad oficial.

Art. 40. Con la finalidad de garantizar la vigencia simultánea en los Estados Partes de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo deberá seguirse el siguiente procedimiento:

- i) Una vez aprobada la norma, los Estados Partes adoptarán las medidas necesarias para su incorporación al ordenamiento jurídico nacional y las comunicarán a la Secretaría Administrativa del Mercosur;
- ii) Cuando todos los Estados Partes hubieren informado la incorporación a sus respectivos ordenamientos jurídicos internos, la Secretaría Administrativa del Mercosur comunicará el hecho a cada Estado Parte;
- iii) Las normas entrarán en vigor simultáneamente en los Estados Partes 30 días después de la fecha de comunicación efectuada por la Secretaría Administrativa del Mercosur, en los términos del literal anterior. Con ese objetivo, los Estados Partes, dentro del plazo mencionado, darán publicidad del inicio de la vigencia de las referidas normas, por intermedio de sus respectivos diarios oficiales.

Capítulo V. Fuentes jurídicas del Mercosur

Art. 41. Las fuentes jurídicas del Mercosur son:

- I. el Tratado de Asunción, sus protocolos y los instrumentos adicionales o complementarios;
- II. los Acuerdos celebrados en el marco del Tratado de Asunción y sus protocolos;
- III. las Decisiones del Consejo del Mercado Común, las Resoluciones del Grupo Mercado Común y las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur adoptadas desde la entrada en vigor del Tratado de Asunción.

Art. 42. Las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo tendrán carácter obligatorio y cuando sea necesario deberán ser incorporadas a los ordenamientos jurídicos nacionales mediante los procedimientos previstos por la legislación de cada país.

Capítulo VI. Sistema de solución de controversias

Art. 43. Las controversias que surgieran entre los Estados Partes sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, así como de las Decisiones del Consejo del Mercado Común, de las Resoluciones del Grupo Mercado Común y de las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur serán sometidas a los procedimientos de solución establecidos en el Protocolo de Brasilia, del 17 de diciembre de 1991.

Párrafo único. Quedan también incorporadas a los arts. 19 y 25 del Protocolo de Brasilia las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur.

Art. 44. Antes de culminar el proceso de convergencia del Arancel Externo Común, los Estados Partes efectuarán una revisión del actual sistema de solución de controversias del Mercosur con miras a la adopción del sistema permanente a que se refieren el ítem 3 del Anexo III del Tratado de Asunción, y el artículo 34 del Protocolo de Brasilia.

Capítulo VII. Presupuesto

Art. 45. La Secretaría Administrativa del Mercosur contará con un presupuesto para atender sus gastos de funcionamiento y aquellos que disponga el Grupo Merado Común. Tal presupuesto será financiado, en partes iguales, por contribuciones de los Estados Partes.

Capítulo VIII. Idiomas

Art. 46. Los idiomas oficiales del Mercosur son el español y el portugués. La versión oficial de los documentos de trabajo será la del idioma del país sede de cada reunión.

Capítulo IX. Revisión

Art. 47. Los Estados Partes convocarán, cuando lo juzguen oportuno, a una conferencia diplomática con el objetivo de revisar la estructura institucional del Mercosur establecida por el presente Protocolo, así como las atribuciones específicas de cada uno de sus órganos.

Capítulo X. Vigencia

Art. 48. El presente Protocolo, parte integrante del Tratado de Asunción, tendrá duración indefinida y entrará en vigor 30 días después de la fecha del depósito del tercer instrumento de ratificación. El presente Protocolo y sus instrumentos de ratificación serán depositados ante el Gobierno de la República del Paraguay.

Art. 49. El Gobierno de la República del Paraguay notificará a los Gobiernos de los demás Estados Partes la fecha del depósito de los instrumentos de ratificación y de la entrada en vigor del presente Protocolo.

Art. 50. En materia de adhesión o denuncia, regirán como un todo, para el presente Protocolo, las normas establecidas por el Tratado de Asunción. La adhesión o denuncia al Tratado de Asunción o al presente Protocolo significan, *ipso iure*, la adhesión o denuncia al presente Protocolo y al Tratado de Asunción.

Capítulo XI. Disposición transitoria

Art. 51. La estructura institucional prevista en el Tratado de Asunción del 26 de marzo de 1991, así como los órganos por ella creados, se mantendrán hasta fecha de entrada en vigencia del presente Protocolo.

Capítulo XII. Disposiciones generales

Art. 52. El presente Protocolo se denominará “Protocolo de Ouro Preto”.

Art. 53. Quedan derogadas todas las disposiciones del Tratado de Asunción, del 26 de marzo de 1991, que estén en conflicto con los términos del presente Protocolo y con el contenido de las Decisiones aprobadas por el Consejo del Mercado Común durante el período de transición.

Hecho en 1a ciudad de Ouro Preto, República Federativa del Brasil, a los diecisiete días del mes de diciembre de mil novecientos noventa y cuatro, en un original, en los idiomas portugués y español, siendo ambos textos igualmente auténticos. El Gobierno de la República del Paraguay enviará copia debidamente autenticada del presente Protocolo a los Gobiernos de los demás Estados Partes.

POR LA REPÚBLICA ARGENTINA

Carlos Saúl Menem

Guido Di Tella

POR LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL

Itamar Franco

Celso L. N. Amorim

POR LA REPÚBLICA DEL PARAGUAY

Juan Carlos Wasmosy

Luis María Ramírez Boettner

POR LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

Luis Alberto Lacalle Herrera

Sergio Abreu

ANEXO

Procedimiento general para reclamaciones ante la Comisión de Comercio del Mercosur

Art. 1. Las reclamaciones presentadas por las Secciones Nacionales de la Comisión de Comercio del Mercosur originadas en los Estados Partes o en reclamaciones de particulares - personas físicas o jurídicas - de acuerdo

con lo previsto en el artículo 21 del Protocolo de Ouro Preto se ajustarán al procedimiento establecido en el presente Anexo.

Art. 2. El Estado Parte reclamante presentará su reclamación ante la Presidencia Pro-Tempore de la Comisión de Comercio del Mercosur la que tomará las providencias necesarias para la incorporación del tema en la Agenda de la primera reunión siguiente de la Comisión de Comercio del Mercosur con un plazo mínimo de una semana de antelación. Si no se adoptare una decisión en dicha reunión la Comisión de Comercio del Mercosur remitirá los antecedentes, sin más trámite, a un Comité Técnico.

Art. 3. El Comité Técnico preparará y elevará a la Comisión de Comercio del Mercosur en el plazo máximo de treinta (30) días corridos un dictamen conjunto sobre la materia. Dicho dictamen o las conclusiones de los expertos integrantes del Comité Técnico, cuando no existiera dictamen conjunto, serán tomados en consideración por la Comisión de Comercio del Mercosur, al decidir sobre la reclamación.

Art. 4. La Comisión de Comercio del Mercosur decidirá sobre la cuestión en su primera reunión ordinaria posterior a la recepción del dictamen conjunto, o en caso de no existir éste, de las conclusiones de los expertos pudiendo también ser convocada una reunión extraordinaria con esa finalidad.

Art. 5. Si no se alcanzare el consenso en la primera reunión mencionada en el Artículo 4, la Comisión de Comercio del Mercosur elevará al Grupo Mercado Común las distintas alternativas propuestas así como el dictamen conjunto o las conclusiones de los expertos del Comité Técnico a fin de que se adopte una decisión sobre la cuestión planteada. El Grupo Mercado Común se pronunciará al respecto en un plazo de treinta (30) días corridos contados desde la recepción por la Presidencia Pro-Tempore de las propuestas elevadas por la Comisión de Comercio del Mercosur.

Art. 6. Si hubiere consenso sobre la procedencia de la reclamación el Estado Parte reclamado deberá adoptar las medidas aprobadas en la Comisión de Comercio del Mercosur o en el Grupo Mercado Común. En cada caso, la Comisión de Comercio del Mercosur o posteriormente el Grupo Mercado Común determinarán un plazo razonable para la instrumentación de dichas medidas. Transcurrido dicho plazo sin que el Estado reclamado haya cumplido con lo dispuesto en la decisión adoptada sea por la Comisión de Comercio del Mercosur o por el Grupo Mercado Común el Estado reclamante podrá recurrir directamente al procedimiento previsto en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia.

Art. 7. Si no se lograra el consenso en la Comisión de Comercio del Mercosur y posteriormente en el Grupo Mercado Común, o si el Estado reclamado no cumpliera en el plazo previsto en el artículo 6 con lo dispuesto en la decisión adoptada, el Estado reclamante podrá recurrir directamente al procedimiento establecido en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia, hecho que será comunicado a la Secretaría Administrativa del Mercosur.

El Tribunal Arbitral deberá antes de emitir su Laudo, dentro del plazo de hasta quince (15) días contados a partir de la fecha de su constitución, pronunciarse sobre las medidas provisionales que considere apropiadas en las condiciones establecidas por el artículo 18 del Protocolo de Brasilia.

Capítulo III: Vigencia

Art. 19. El presente tratado tendrá duración indefinida y entrará en vigor 30 días después de la fecha de depósito del tercer instrumento de ratificación. Los instrumentos de ratificación serán depositados ante el gobierno de la República del Paraguay que comunicará la fecha de depósito a los gobiernos de los demás estados partes. El gobierno de la República del Paraguay notificará al gobierno de cada uno de los demás estados partes la fecha de entrada en vigor del presente tratado.

Capítulo IV: Adhesión

Art. 20. El presente tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los estados partes después de cinco años de vigencia de este tratado. No obstante, podrán ser consideradas antes del referido plazo de solicitudes presentadas por países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración que no formen parte de esquemas de integración subregional o de una asociación extra-regional. La aprobación de las solicitudes será objeto de decisión unánime de los estados partes.

Capítulo V: Denuncia

Art. 21. El estado parte que desee desvincularse del presente tratado deberá comunicar esa intención a los demás estados partes de manera expresa y formal, efectuando dentro de los sesenta (60) días la entrega del documento de denuncia al Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay que lo distribuirá a los demás estados partes.

Art. 22. Formalizada la denuncia, cesarán para el estado denunciante los derechos y obligaciones que correspondan a su condición de estado parte, manteniéndose los referentes al programa de liberación del presente tratado y otros aspectos que los estados partes, junto con el estado denunciante, acuerden dentro de los sesenta (60) días posteriores a la formalización de la denuncia. Esos derechos y obligaciones del estado denunciante continuarán en vigor por un período de dos (2) años a partir de la fecha de la mencionada formalización.

Capítulo VI: Disposiciones generales

Art. 23. El presente tratado se denominará *Tratado de Asunción*.

Art. 24. Con el objeto de facilitar el avance hacia la conformación del mercado común se establecerá una Comisión parlamentaria conjunta del Mercosur. Los poderes ejecutivos de los estados partes mantendrán informados a los respectivos poderes legislativos sobre la evolución del mercado común objeto del presente tratado.

Hecho en la ciudad de Asunción, a los veintiséis días del mes de marzo del año mil novecientos noventa y uno, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente auténticos. El gobierno de la República del Paraguay será el depositario del presente tratado y enviará copia debidamente autenticada del mismo a los gobiernos de los demás estados partes signatarios y adherentes.

POR EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

Carlos Saúl Menem

Guido Di Tella

POR EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL

Fernando Collor

Francisco Rezek

POR EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DEL PARAGUAY

Andrés Rodríguez

Alexis Frutos Vaesken

POR EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

Luis Alberto Lacalle

Gros Espiell

Anexo I: Programa de liberalización comercial

Art. 1. Los estados partes acuerdan eliminar a más tardar el 31 de diciembre de 1994 los gravámenes y demás restricciones aplicadas en su comercio

recíproco. En lo referente a las listas de excepciones presentadas por la República del Paraguay y por la República Oriental del Uruguay, el plazo de su eliminación se extenderá hasta el 31 de diciembre de 1995, en los términos del artículo séptimo del presente anexo.

Art. 2. A los efectos dispuestos en el artículo anterior, se entenderá:

- a) por “gravámenes”, los derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal monetario, cambiario o de cualquier otra naturaleza, que incidan sobre el comercio exterior. No quedan comprendidos en dicho concepto las tasas y recargos análogos cuando respondan al costo aproximado de los servicios prestados; y
- b) por “restricciones”, cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier otra naturaleza, mediante la cual un estado parte impida o dificulte, por decisión unilateral, el comercio recíproco. No quedan comprendidos en dicho concepto las medidas adoptadas en virtud de las situaciones previstas en el artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980.

Art. 3. A partir de la fecha de entrada en vigor del tratado, los estados partes iniciarán un programa de desgravación progresivo, lineal y automático, que beneficiará a los productos comprendidos en el universo arancelario clasificados de conformidad con la nomenclatura arancelaria utilizada por la Asociación Latinoamericana de Integración de acuerdo al cronograma que se establece a continuación:

Comenzando el 30/6/91 con un 47%, 31/12/91 con 54%, 30/6/92 con 61%, 31/12/92 con 68%, 30/6/93 con 75%, 31/12/93 con 82%, 30/6/94 con 89% y 31/12/94 con 100%. Las “preferencias” se aplicarán sobre el arancel vigente en el momento de su aplicación y consisten en una reducción porcentual de los gravámenes más favorables aplicados a la importación de los productos provenientes desde terceros países no miembros de la ALADI.

Si alguno de los estados partes eleva dicho arancel para la importación desde terceros países, aplicará las preferencias sobre el nivel de arancel vigente al 01.01.91.

Si se reducen los aranceles, las preferencias se aplicarán automáticamente sobre el nuevo arancel en la fecha de entrada de vigencia del mismo.

Art. 4. Las preferencias acordadas en los *acuerdos de alcance parcial* celebrados en el marco de ALADI por los estados partes entre sí, se profundizarán dentro del programa de desgravación, iniciándose con una preferencia del 40% sobre los aranceles vigentes al 31.12.90 en ambos países, incrementándose dichas preferencias hasta alcanzar el 100%, es decir con arancel 0 al 31.12.94.

Estas desgravaciones se aplicarán en el marco de los acuerdos de alcance parcial, no beneficiando a los demás integrantes del mercado común, no alcanzando a los productos incluidos en las *listas de excepciones*.

Art. 5. Sin perjuicio del mecanismo descrito en los artículos tercero y cuarto, los estados partes podrán profundizar, adicionalmente, las preferencias mediante negociaciones a efectuarse en el marco de los acuerdos previstos en el tratado de Montevideo de 1980.

Art. 6. Quedarán excluidos del cronograma de desgravación al que se refieren los artículos tercero y cuarto, del presente anexo, los productos comprendidos en las listas de excepciones presentadas por cada uno de los estados partes con las siguientes cantidades de ítem NALADI:

República Argentina: 394

República Federativa del Brasil: 324

República del Paraguay: 439

República Oriental del Uruguay: 960

Art. 7. Las listas de excepciones se reducirán al vencimiento de cada año calendario conforme al cronograma que se detalla a continuación:

a) Para la República Argentina y la República Federativa del Brasil a razón de un veinte por ciento (20%) anual de los ítems que las componen, reducción que se aplica desde el 31 de diciembre de 1990.

b) Para la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, la reducción se hará a razón de:

- 10% en la fecha de entrada en vigor del tratado
- 10% en 31 de diciembre de 1991
- 20% en 31 de diciembre de 1992
- 20% en 31 de diciembre de 1993
- 20% en 31 de diciembre de 1994
- 20% en 31 de diciembre de 1995

Art. 8. Las listas de excepciones incorporadas en los apéndices I, II, III y IV incluyen la primera reducción contemplada en el artículo anterior.

Art. 9. Los productos que se retiren de las listas de excepciones en los términos previstos en el artículo séptimo se beneficiarán automáticamente de las preferencias que resulten del programa de desgravación establecido en el artículo tercero del presente anexo con, por lo menos, el porcentaje de desgravación mínimo previsto en la fecha en que se opere su retiro de dichas listas.

Art. 10. Los estados partes solo podrán aplicar hasta el 31 de diciembre de 1994, a los productos comprendidos en el programa de desgravación, las restricciones no arancelarias expresamente declaradas en las notas complementarias al acuerdo de complementación que los estados partes celebrarán en el marco del tratado de Montevideo de 1980.

Al 31 de diciembre de 1994 y en el ámbito del mercado común, quedarán eliminadas todas las restricciones no arancelarias.

Art. 11. A fin de asegurar el cumplimiento del cronograma de desgravación en los artículos tercero y cuarto, así como la conformación del mercado común, los estados partes coordinarán las políticas macroeconómicas y las sectoriales que se acuerden, a las que se refiere el tratado para la constitución del mercado común, comenzando por aquéllas que se vinculan con los flujos del comercio y con la configuración de los sectores productivos de los estados partes.

Art. 12. Las normas contenidas en el presente anexo, no se aplicarán a los acuerdos de alcance parcial, de complementación económica números 1, 2, 13 y 14, ni a los comerciales y agropecuarios, suscritos en el marco del tratado de Montevideo 1980, los cuales se registrarán exclusivamente por las disposiciones en ellos establecidas.

Anexo II: Régimen general de origen

Este régimen está basado en la resolución 78 del tratado de Montevideo de 1980 (ALADI) y orientado a asegurar que las mercaderías gocen de las preferencias intraregionales cuando sean en un porcentaje importante originarias de los estados partes.

También hace mención a los productos que serán considerados originarios, los requisitos a cumplir y la certificación de estos.

Anexo III: Solución de controversias

1) Las controversias que pudieran surgir entre los estados partes como consecuencia de la aplicación del tratado, serán resueltas mediante negociaciones directas.

2) En caso de no lograr una solución, los estados partes someterán la controversia a consideración del Grupo mercado común, el que luego de evaluar la situación, formulará en el lapso de sesenta (60) días, las recomendaciones pertinentes a las partes, para la solución del diferendo. A tal efecto, el Grupo mercado común podrá establecer o convocar paneles de expertos o grupos de peritos con el objeto de contar con asesoramiento técnico.

3) Si en el ámbito del Grupo mercado común, tampoco se alcanza una solución, se elevará la controversia al Consejo mercado común, para que adopte las recomendaciones.

4) Dentro de los ciento veinte (120) días de la entrada en vigor del tratado, el Grupo mercado común elevará a los Gobiernos de los estados partes una propuesta de *sistema de solución de controversias* que regirá durante el período de transición.

Anexo IV: Cláusulas de salvaguardia

Art. 1. Cada estado parte podrá aplicar, cláusulas de salvaguardia a la importación de productos que se beneficien con el programa de liberación comercial establecido en el ámbito del tratado.

Los estados partes acuerdan que solamente deberán recurrir al presente régimen en casos excepcionales.

Art. 2. Si las importaciones de determinados productos, causaran daño o amenaza de daño grave a su mercado, como consecuencia de un sensible aumento en las importaciones de ese producto, en un corto período, provenientes de los otros estados partes, el país importador solicitará al Grupo mercado común la realización de consultas a fin de eliminar esa situación.

El pedido del país importador, estará acompañado de una declaración pormenorizada de los hechos, razones y justificativos del mismo.

El Grupo mercado común deberá iniciar las consultas en un plazo máximo de diez (10) días corridos a partir de la presentación del pedido del país importador y deberá concluir las, habiendo tomado una decisión al respecto, dentro de los veinte (20) días corridos desde su iniciación.

Art. 3. La determinación del daño o amenaza de daño grave en el sentido del presente régimen será analizada por cada país, teniendo en cuenta la evolución, entre otros, de los siguientes aspectos relacionados con el producto en cuestión:

- a) Nivel de producción y capacidad utilizada.
- b) Nivel de empleo.
- c) Participación en el mercado.
- d) Nivel de comercio entre las partes involucradas o participantes en la consulta.
- e) Desempeño de las importaciones y exportaciones en relación con terceros países.

Ninguno de los factores antes mencionados constituye, por sí solo, un criterio decisivo para la determinación del daño o amenaza de daño grave.

No serán considerados, en la determinación del daño o amenaza de daño grave, factores tales como los cambios tecnológicos o cambios en las preferencias de los consumidores a favor de productos similares y/o directamente competitivos dentro mismo sector.

La aplicación de la cláusula de salvaguardia dependerá en cada país, de la aprobación final de la sección nacional del Grupo mercado común.

Art. 4. Con el objetivo de no interrumpir las corrientes de comercio que hubieren sido generadas, el país importador generará una cuota para la importación del producto objeto de salvaguardia, que se registrará por las mismas preferencias y demás condiciones establecidas en el programa de liberación comercial. La mencionada cuota será negociada con el estado parte de donde se originan las importaciones, durante el período de consulta a que se refiere el artículo 2. Vencido el plazo de consulta y no habiéndose alcanzado un acuerdo, el país importador que se considere afectado podrá fijar una cuota, que será mantenida por el plazo de un año. En ningún caso la cuota fijada unilateralmente por el país importador será menor que el promedio de los volúmenes físicos importados en los últimos tres años calendario.

Art. 5. Las cláusulas de salvaguardia tendrán un año de duración y podrán ser prorrogadas por un nuevo período anual y consecutivo, aplicándose los términos y condiciones establecidos en el presente anexo. Estas medidas solamente podrán ser adoptadas una vez para cada producto.

Art. 6. La aplicación de las cláusulas de salvaguardia no afectará las mercaderías embarcadas en la fecha de su adopción, las cuales serán computadas en la cuota prevista en el artículo 4.

Anexo V: Subgrupos de trabajo del grupo mercado común

El Grupo mercado común formará los subgrupos de trabajo para coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales.

Subgrupo 1: Asuntos comerciales

Subgrupo 2: Asuntos aduaneros

Subgrupo 3: Normas técnicas

Subgrupo 4: Política fiscal y monetaria relacionada con el comercio

Subgrupo 5: Transporte terrestre.

Subgrupo 6: Transporte marítimo

Subgrupo 7: Política industrial y tecnológica

Subgrupo 8: Política agrícola

Subgrupo 9: Política energética

Subgrupo 10: Coordinación de políticas macroeconómicas

Subgrupo 11: Relación laboral, empleo y seguridad social (creado a partir de diciembre de 1991).

Actualmente están trabajando los subgrupos: 3 de Normas técnicas, que a su vez tiene 5 grupos: 1) Siderúrgico, 2) Electrodoméstico, 3) Juguetes, 4) Telecomunicaciones, 5) Automotriz, a efectos de armonizar las Normas Técnicas de los distintos productos.

El subgrupo 8 está trabajando en dos niveles: 1) Lo referido a políticas agrícolas, sería el grupo gubernamental, 2) Talleres de trabajo, donde el rol activo lo desempeñan las empresas privadas (agropecuarias), con una primera etapa de intercambio de información y una segunda etapa de armonización de políticas. También se trabaja con las asimetrías.

El subgrupo 11 funciona con comisiones, donde el grupo de mercado indica los temas prioritarios, actualmente son 1) Costos laborales, 2) Formación profesional, 3) Empleo.

Los cuatro gobiernos están trabajando con convicción y las metas del Mercosur son *factibles e irreversibles*, según lo que se desprende de la última reunión de residentes en Las Leñas (Mendoza).

2. INVERSIONES EN EL MERCOSUR

Este proceso de integración ha inducido la generación y atracción de inversiones a la región. Estas se pueden clasificar en:

- **Extrazona:** corresponden a las empresas privadas directas de empresas extranjeras en el Mercosur.
- **Intrazona:** incluyen por una parte las inversiones que las empresas realizan en sus países con vista al mercado regional y, por otra, las inversiones privadas de empresas radicadas en una de los países miembros del Mercosur, realizadas en otro de ellos, incluyendo las empresas conjuntas.

La mayor parte de las inversiones introducidas en el Mercosur son del tipo intrazona. En este tipo de inversiones el dinamismo del comercio a nivel global y sectorial son factores que ejercen un impacto mayor. Además, las inversiones intrazona son particularmente sensibles a la amortización de las reglas de competencia, los marcos regulatorios, las políticas sectoriales

y tecnología, los incentivos y subsidios, los regímenes tributarios y las políticas crediticias.

Las inversiones extrazona toman en cuenta otro tipo de consideraciones, como por ejemplo la estrategia global de las matrices de las corporaciones transnacionales para su posicionamiento en un mercado regional.

El punto común entre ambas es la seguridad jurídica, uno de los factores clave al momento de decidir la localización de la inversión, elemento que define la calidad de acceso al mercado ampliado.

2.1. Régimen jurídico para las inversiones intrazona

Para el caso de las inversiones intraMercosur, es de aplicación el protocolo de colonia sobre protección y fomento de inversiones de intrazona. En este régimen se incluyen:

- Las propiedades de bienes muebles e inmuebles, así como los demás derechos reales, tales como hipoteca, cauciones y derechos de prenda.
- Acciones, cuotas sociales y cualquier otro tipo de participación en sociedades de capital.
- Títulos de crédito y derechos a prestaciones que tengan un valor económico; los préstamos estarán incluidos solamente cuando estén directamente vinculados a la inversión específica.
- Derechos de propiedad intelectual o inmaterial, incluyendo derechos de autor y de propiedad industrial, tales como patentes, diseños industriales, marcas, nombres comerciales, procedimientos técnicos, *know how* y valor llave.
- Concesiones económicas de derecho público conferidas conforme a la ley, incluyendo las concesiones para la búsqueda, cultivo, extracción o explotación de recursos naturales.

2.2. Régimen jurídico para las inversiones extrazona

En cuanto a este tipo de inversiones, son de aplicación las disposiciones de cada país sobre régimen legal de inversiones extranjeras.

La legislación argentina es decididamente abierta a la recepción de inversiones extranjeras, no hay limitaciones a tales inversiones, las que se pueden realizar sin necesidad de autorización estatal previa.

3. IMPACTO DEL MERCOSUR EN LAS PROVINCIAS ARGENTINAS

Las exportaciones argentinas al Mercosur han presentado un importante crecimiento. Sin embargo, la importancia de este proceso para las provincias no ha sido igual para todas.

La provincia de Buenos Aires es responsable del 34% de todas las exportaciones argentinas y el principal destino es Brasil, hacia donde va el 37% de lo exportado.

Tucumán lidera las exportaciones de productos como azúcar, limón, arándanos y palta dentro de las economías regionales, indicando como primer destino Brasil. Córdoba lidera la exportación de maquinas para el agro teniendo como principal comprador Paraguay y Brasil.

El 74% de las exportaciones de Argentina de 2016 se originaron en la región centro y Buenos Aires que incluye Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, La Pampa, Buenos Aires y CABA. Le sigue, a bastante distancia, la región patagónica con el 8% y Cuyo ocupa la cuarta posición, con el 5.4% de las exportaciones, liderando Mendoza la región con mayor dinamismo en los últimos años.

En 2016 las exportaciones de Mendoza representaron el 2.2% de las ventas de Argentina al mundo. El 73% de las exportaciones de Mendoza corresponden a manufacturas de origen agropecuario, seguidas a distancia del 14% por los productos primarios y 11% de manufacturas de origen industrial. El rubro combustible, solo el 2% de las exportaciones.

En cuanto a principales productos encontramos el vino, ajo fresco, jugo de uva (incluido mosto), bombas centrifugas, ciruelas secas, peras frescas, duraznos, aceite de oliva, etc., y en cuanto a los destinos encabeza Estados Unidos, seguido por Brasil, Chile y Reino Unido.

A nivel nacional, las exportaciones a Brasil han crecido, a pesar de que el comercio bilateral sigue en rojo para Argentina, con la compra de vehículos de pasajeros y de carga, autopartes, carnes, aceite de girasol, mariscos y productos de aluminio vamos avanzando luego de la gran caída, revirtiendo la tendencia de los años anteriores.

4. MERCOSUR ACTUAL

Si bien en los últimos quince años se presentaron sueños de unidad continental, en términos comerciales y económicos surgieron toda clase de conflictos y el Mercosur se llenó de discursos, promesas y escasos resultados.

Si bien se bajaron los aranceles intrazona y se incrementó el comercio, no se coordinaron las políticas macroeconómicas, lo que llevó a depender el éxito casi del valor de las monedas y de soluciones políticas los equilibrios y relaciones comerciales

Hoy, el gran desafío del Mercosur es tener muy en claro las prioridades. La primera es la corrección de las malas políticas que se venían aplicando; la segunda es la de revisar el arancel externo común (AEC), la tercera, la rápida necesidad de equilibrar el comercio intrazona; la cuarta, introducir mecanismos de promoción de la integración productiva regional y la quinta es la necesidad de negociar nuevos acuerdos comerciales.

La preocupación de la Argentina y de Brasil por dar nuevo impulso al Mercosur y negociar con la Alianza del Pacífico no se debe a deseos de presidentes de turno sino a la necesidad genuina de avanzar en el incremento comercial hacia el Asia Pacífico y mejorar la inserción internacional de la región frente la caída de las exportaciones de América latina y el Caribe a partir de 2014, que se profundizó en 2015 y prosiguió en 2016 y, a pesar de las devaluaciones internas, no parece recuperarse del todo.

CAPÍTULO 5. ORGANISMOS NACIONALES

1. ORGANISMOS NACIONALES QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO

En el quehacer del sector externo intervienen con distintas funciones reparticiones y grandes reparticiones del Estado, centralizadas y descentralizadas, autárquicas o no, así como otros organismos de carácter privado que, actuando en forma conjunta, separada o alternativamente, conforman el aparato administrativo y normativo que encausa el desenvolvimiento de la actividad, conforme a las pautas programáticas que imparte el PEN. Tales organismos son:

- Oficiales:
 - Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación.
 - Consejo Nacional de Comercio Exterior (Dto. 766/94 del 12.05).
 - Secretaría de Comercio e Inversiones.
 - Secretaría de Hacienda.
 - Dirección General de Aduanas.
 - Comando en Jefe de Aeronáutica (aeropuertos internacionales).
 - LADE (depósitos fiscales en aeropuertos) (en disolución s/Dto. 871/92).
 - EDCADASA (depósitos fiscales).
 - Dirección General Impositiva (IVA / ganancias / impuestos internos).
 - Dirección Nacional de Transportes (terrestre y marítimo).
 - Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto / Subsecretaría de Negociaciones Económicas Internacionales.
 - Banco Central de la República Argentina (y todos los bancos oficiales y privados del sistema autorizados para operar en cambios).

- Privados
 - Cámara de Comercio Exterior.
 - Cámara de Importadores y Exportadores.
 - Cámaras de Agentes de Marketing.
 - Cámara de Agentes Aseguradores.
 - Compañías aseguradoras.
 - Bancos (autorizados a operar en cambios).
 - Instituciones para estudios especializados.
 - Asesorías de comercio exterior.
 - Despachantes de aduana.

2. CRÉDITOS PARA FOMENTO

En comercio exterior debemos considerar dos clases de créditos de fomento: para importaciones y para exportaciones. En el primer caso, quien podría ser el organismo financiero otorgante es el FMI, el Banco Mundial, AID, Eximbank, BIRD etc., y/o el gobierno del Estado que fomente la importación.

Normalmente este tipo de créditos se otorgan cuando se desea fomentar el desarrollo y/o la explotación de un determinado sector productivo o mejorar la tecnología de líneas productivas existentes. Para esta última situación, es el Estado quien declara la zona que obtendrá la preferencia y dicta las normas necesarias para promover el equipamiento deseado. A partir de ese momento es el importador quien debe procurarse el proveedor del exterior y este conseguir a través de su banco el financiamiento del bien a exportar. Los créditos pueden consistir:

- En importación de bienes de capital con reducción o eliminación de derechos y tributos aduaneros.
- Disminución y/o exención de impuestos nacionales y provinciales.
- Apoyo de la banca oficial con tasas preferenciales.

Este tipo de beneficios también pueden extenderse para la exportación de determinados productos y/o líneas de productos que el Estado pretende promover.

3. FUNDACIÓN EXPORT.AR

Esta fundación se constituyó con el objetivo de:

- Estudiar e investigar temas relacionados con el comercio exterior y todo lo concerniente a la promoción de productos exportables de Argentina, especialmente aquellos elaborados y/o producidos por las pequeñas y medianas empresas.
- Suministrar apoyo logístico y técnico a todas aquellas tareas concurrentes a la comercialización, oferta, apertura de nuevos mercados y todo lo atinente al comercio exterior argentino.

4. BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR SA (BICE)

El Banco de Inversión y Comercio Exterior fue concebido como un banco de segundo piso, destinado a la financiación de mediano y largo plazo de proyectos de inversión y del comercio exterior de los sectores productivos del país y, adicionalmente, asistir al desarrollo del mercado de capitales.

Fue creado por decreto del Poder Ejecutivo nro. 2703 del 20.12.1991. Su capital fue aportado íntegramente por el Estado, que además lo designó agente financiero en varias de las líneas de crédito que administra.

Como banco mayorista, su cartera de clientes está constituida por las entidades financieras de primer piso, que son las encargadas de canalizar hacia el mercado los programas y líneas de crédito que el banco dispone.

La concepción del BICE responde a una necesidad del mercado: obtener financiación a mediano y largo plazo a tasas competitivas y, fundamentalmente, orientar el crédito hacia el sector de pequeñas y medianas empresas, las cuales, tradicionalmente, enfrentaron serios inconvenientes para obtener fondos en esas condiciones.

Para poder desarrollar su gestión y alcanzar los objetivos propuestos, el gobierno decidió incrementar el capital inicial de la entidad, de 26 millones de pesos, elevándolo a 227,7 millones de pesos, que fue el patrimonio neto del BICE al cierre de ejercicio en 1993.

Su plan comercial abarca una serie de programas y líneas de crédito cuyos fondos negoció el gobierno con otros países y con organismos multilaterales de crédito, así como de recursos propios y que conforman, en conjunto, una importante masa cercana a los 2.000 millones de pesos que el BICE orientará, como se mencionó precedentemente, básicamente al financiamiento de inversiones productivas y de exportaciones.

La mayor fuente de recursos proviene del programa global de crédito multisectorial que ha otorgado el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (300 millones de dólares) con cofinanciamiento del Eximbank de Japón, quien participará con otros 300 millones de dólares, y que con el aporte del BICE y las entidades de primer piso de 100 millones de dólares cada una totaliza 800 millones de dólares.

Este programa está dirigido a financiar proyectos de inversión y exportaciones locales a mediano y largo plazo a tasas de mercado.

El Banco Mundial otorgó en 1994 una línea de 500 millones de dólares denominada «*Backstop Facility*», destinada al desarrollo del mercado de capitales, lo cual permite a los bancos de primer piso la obtención de fondos para financiar proyectos a largo plazo.

Cabe aclarar que esta facilidad constituyó la primera experiencia a nivel mundial que realizó el Banco Mundial.

En cuanto a su operatoria, tal como se mencionó antes, el BICE canaliza los fondos a través de las entidades de primer piso que se encuentren previamente calificadas para operar como colocadoras de los recursos.

La calificación de las entidades responde a un sistema propio del BICE el cual, en base a un riguroso análisis cualitativo y cuantitativo de cada entidad, permite determinar un nivel de calificación que define si resulta elegible para operar con el banco.

Adicionalmente, como agente financiero del Gobierno Nacional, el BICE ha recibido el mandato para administrar el recupero de las líneas de crédito bilaterales, oportunamente otorgadas a diversos países, habiéndose obtenido ya los recuperos de deuda de El Salvador, Honduras, Guatemala, República Dominicana y Senegal.

5. RÉGIMEN DE FINANCIACIÓN PARA EXPORTACIONES ARGENTINAS

5.1. Destinatarios: pequeñas y medianas empresas (Norma 4)

Disposiciones normativas

1. Destino: el régimen de financiación de exportaciones está destinado a pequeñas y medianas empresas definidas en los términos de la Comunicación «A» 2089 del BCRA del 30.04.1993.

2. Alcances. Este financiamiento comprende:

2.1. Exportaciones de mercaderías argentinas, sin uso.

2.2. Las mercaderías a que se refiere el punto precedente son: bienes de capital y hasta un 10% de su valor FOB en concepto de repuestos y accesorios para ser utilizados en los equipos que se exporten.

2.3. La lista de los productos objeto de financiamiento figura como anexo a la presente norma. El Banco de Inversión y Comercio Exterior SA (BICE) considerará presentaciones debidamente fundadas para la inclusión de nuevos productos o de aquellos que pudiendo ser considerados bienes de capital no hubieran sido incluidos en el anexo.

Monto del crédito USD	Plazo de financiamiento
Desde USD 20.000 hasta USD 250.000	Desde 6 meses y hasta dos años
Más de USD 250.000 hasta USD 750.000	Desde 6 meses y hasta 3 años
Más de USD 750.000 Hasta USD 2.500.000	Desde seis meses y hasta 5 años

Cuando las operaciones de exportación excedan el monto citado precedentemente, el BICE solo financiará hasta el importe máximo establecido.

Las proporciones de financiación estipuladas en el apartado 4.1 son de aplicación cuando el total de insumos importados adquiridos directamente en el exterior o introducidos bajo el régimen de admisión temporaria, según declaración jurada del exportador ante el EFI, no supere el 30% del valor FOB de la exportación. Cuando se exceda el porcentaje establecido anteriormente, el monto previsto a financiar por el BICE se reducirá en la medida de tal exceso.

3. Tasa de interés:

3.1. Los intereses aplicables a estas operaciones para el tomador final, son los que se fijan seguidamente:

Plazo	Tasa anual
Desde 6 meses y hasta 2 años	8% p.a.
Más de 2 años y hasta 3 años	9% p.a.
Más de 3 años y hasta 5 años	10% p.a.

3.2. Intereses punitorios: las tasas citadas en el apartado 3.1 se incrementarán en 50%.

3.3. El BICE podrá, a su solo juicio y discreción, modificar las tasas de interés citadas precedentemente. La nueva tasa de interés no será de aplicación para aquellas operaciones que hayan tenido principio de ejecución. Las EFIS, mediante nota, deberán presentar al BICE la documentación respaldatoria para las operaciones con principio de ejecución.

3.3.1. Por la utilización de los fondos de este régimen, las EFIS deben abonar al BICE la tasa de interés fijada en el apartado 3.1, disminuida por la retribución a que se refiere el apartado que sigue, en dólares estadounidenses, a fin de cada semestre calendario y al vencimiento de cada letra, conforme al procedimiento del apartado 7.7.

3.3.2. La retribución de las EFIS, por su intervención en el régimen, será fijada en función de la calificación asignada por el BICE a cada EFIS, a la que será comunicada en forma individual. Dicha retribución está a cargo del BICE y no debe adicionarse a las tasas de interés establecidas en el apartado 5.1.

4. Acceso a los recursos por parte de las EFIS:

4.1. Los montos máximos que por este régimen podrán acceder las EFIS serán establecidos, en cada caso, por este Banco, el que procederá a su comunicación.

4.2. El monto total de los fondos asignados a este programa de financiamiento alcanza inicialmente los 100 millones de dólares, a los que también se irán aplicando los recuperos de los financiamientos otorgados por este régimen, en la medida de que estos se produzcan.

4.3. Los fondos mencionados en el apartado precedente serán acordados a las EFIS que se ajusten a la presente normativa de acuerdo con el orden cronológico en que se efectúen las presentaciones. Los pedidos rechazados o devueltos por no cumplir con la normativa se considerarán a este efecto como no presentados.

4.4. Las EFIS podrán requerir al BICE que asuma el compromiso de un desembolso futuro, cuyo plazo no podrá exceder los noventa (90) días entre la fecha de interposición del pedido y la presentación formal de la solicitud de financiamiento. El pedido lo formularán las EFIS por nota dirigida a la Gerencia de Recursos Financieros del BICE. La resolución que se adopte será comunicada por el BICE a la EFI, la que deberá abonar por adelantado una comisión del 0,50% p.a., por el período en que los fondos estén comprometidos y no desembolsados (lapso comprendido entre el acuerdo de la solicitud y la presentación formal del pedido de financiamiento). Las sumas comprometidas afectan el monto de crédito global de la EFIS.

4.5. Las operaciones que se cursen a través de este régimen deben instrumentarse mediante la emisión de letras en dólares estadounidenses; las que, una vez descontadas por las EFIS a los exportadores, serán descontadas en la misma moneda por el BICE hasta los límites de crédito establecidos.

4.6. Las letras deben ser emitidas por importes no inferiores a 5.000 dólares, y los importes de las letras a ser financiadas no deben incluir los intereses de la financiación otorgada.

5. Límite de financiamiento a los exportadores:

5.1. Los financiamientos a que se refiere el presente régimen alcanzarán un máximo de 2.500.000 dólares por un año calendario por empresa o conjunto económico definido en los términos de la Comunicación «A» 2140 del BCRA, del 15.09.93.

6. Garantías y requisitos:

6.1. Las operaciones que se cursen por el presente régimen deben estar:

6.1.1. Cubiertas, en todos los casos, por el seguro de crédito a la exportación contra los riesgos extraordinarios.

6.1.2. Cubiertas por el seguro de crédito a la exportación contra los riesgos comerciales ordinarios o avaladas por un banco del exterior de reconocida solvencia a satisfacción del BICE que permita el descuento de los instrumentos de cobro de la exportación a tasas de mercado para instituciones de primera línea en las distintas plazas internacionales.

6.1.3. Para las operaciones que cuenten con instrumentos con reembolso automático a cursar a través de convenios de pagos y créditos recíprocos, no será necesaria la cobertura del seguro de crédito a la exportación contra los riesgos comerciales ordinarios.

6.2. Como se expresa en el apartado 7, condiciones para el descuento de las letras, el BICE no otorga plazos de espera ni prórrogas de las operaciones y, ante la eventualidad de dificultades de cobro en el exterior, las EFIS

deberán responder en todos los casos por los descuentos solicitados, los intereses y los gastos que pudieran generarse.

Las EFIS asumen la responsabilidad de que las operaciones se ajusten a la presente normativa. El BICE podrá efectuar las verificaciones que estime convenientes para constatar el cumplimiento de la presente norma. En caso de comprobarse infracciones a las normas, en los aspectos atribuibles a las EFIS, el BICE podrá aplicarles a la EFIS los intereses punitivos a que se refiere el apartado 3.2 y declarar cancelada la operación, debiendo las EFIS restituir el capital más los intereses que aplique el BICE. Las EFIS podrán ser suspendidas o inhabilitadas para operar con el BICE.

6.3. Las letras deben ser emitidas y cobradas en dólares estadounidenses. El BICE considerará presentaciones de las EFIS, por nota dirigida a la gerencia de recursos financieros del BICE, en las que se proponga el descuento de notas libradas en monedas convertibles, distintas del dólar estadounidense, y determinará la tasa de interés aplicable en cada caso.

6.4. El pedido de financiación debe ser interpuesto por la EFI al BICE dentro de los noventa (90) días corridos posteriores a la fecha del respectivo documento de embarque.

6.5. Cuando el pago se curse a través de los convenios de pagos y créditos recíprocos, la operativa debe ajustarse a las disposiciones que la rijan.

6.6. Las EFIS que soliciten el descuento de letras al BICE deberán acompañar, además de la fórmula pertinente, lo siguiente:

6.6.1. Fotocopia del permiso de embarque (copia nro. 0 con la certificación del despachante de aduana del cumplimiento de embarque aduanero). La firma del despachante de Aduana deberá estar certificada por la Dirección General de Aduanas.

6.6.2. Fotocopia del documento de embarque autenticada por las EFIS.

6.6.3. Fotocopia de la póliza de seguro de crédito contra los riesgos extraordinarios y comerciales ordinarios, en este último caso si correspondiere. Los respectivos recibos de pagos de las pólizas extendidas por la compañía aseguradora deberán presentarse antes del desembolso de los fondos.

6.6.4. Fotocopia de la factura comercial.

6.6.5. Fotocopia de la carta de crédito, si hubiere.

Normas de procedimiento

7. Condiciones para el descuento de las letras:

7.1. Las EFIS que soliciten el descuento de letras al BICE deben integrar la fórmula pertinente, por triplicado, acompañando cada una de las letras ofrecidas endosadas a favor del BICE. Además, acompañarán la documentación mencionada en el punto precedente.

7.2. El BICE admitirá el libramiento de *letra de oficio* o la remisión de la *segunda de cambio* para facilitar el descuento, pero su canje por las letras originales de la operación no podrá exceder los treinta (30) días corridos de aprobado el descuento, bajo la pena de declararlo nulo y solicitar la restitución de los fondos más los intereses punitivos pertinentes.

7.3. Las letras a descontar deben ser numeradas por la EFI, comenzando por la unidad y sin duplicar los números de cada una de ellas, aunque correspondan a la misma operación. Este requisito es de aplicación a las letras originales. Las «letras de oficio» y «segunda de cambio» deben tener la misma numeración que las letras originales, con un código alfanumérico compuestos por las letras «LO» seguidas del número que corresponda.

7.4. Las solicitudes de descuento de letras de exportación deberán presentarse en el departamento de operaciones bancarias del BICE dentro de los noventa (90) días corridos posteriores a la fecha del respectivo documento de embarque. Dentro de los diez (10) días hábiles de presentada la solicitud, el BICE comunicará la resolución que recaiga sobre ella y, en su caso, la fecha de la acreditación de los fondos correspondientes mediante télex o fax. La fecha de acreditación de los fondos será el 5 y el 20 de cada mes o el siguiente día hábil.

7.5. Este banco, cuando corresponda, acreditará los fondos requeridos por las EFIS en dólares estadounidenses, en la cuenta que la EFI determine en la fórmula respectiva.

7.6. Cancelaciones anticipadas: el BICE atenderá solicitudes de cancelación de descuento antes del vencimiento de las letras. Las solicitudes respectivas deben ser presentadas mediante nota a la gerencia de recursos financieros del BICE, detallando las letras a cancelar y su monto.

De ser aceptado el pedido, el BICE comunicará a la EFI por nota dicha decisión y la EFI deberá depositar, en dólares estadounidenses, en la cuenta nro. 000909601000 del BICE en el Banco de la Nación Argentina, sucursal Nueva York, el importe correspondiente en concepto de capital e intereses corridos, remitiendo al BICE el aviso de pago en original y copia. Para la devolución de las letras se seguirá el procedimiento descripto en el apartado 1.8.

7.7. Pago de intereses: el BICE remitirá a las EFIS, a finales de cada semestre calendario y al vencimiento de cada letra descontada, la liquidación de los intereses correspondientes. La EFI deberá efectuar el pago con valor al día del vencimiento mediante acreditación de los fondos en la cuenta de este Banco nro. 000909601000 en el Banco de la Nación Argentina, sucursal Nueva York, remitiendo al departamento de operaciones bancarias del BICE el correspondiente aviso de pago, en original y copia.

De producirse una demora en el pago de los intereses se considerará vencida la operación y el BICE podrá iniciar las acciones legales pertinentes, sin perjuicio de la aplicación de intereses punitivos a que alude el apartado 5.

7.8. Pago de capital: el BICE, de treinta (30) días corridos anteriores al ven-

cimiento de cada letra, pondrá a disposición de las EFIS que tramitaron su descuento endosada con la leyenda *valores al cobro*. En la fecha de vencimiento de las letras, las EFIS deberán efectuar su cancelación, en dólares estadounidenses, en la cuenta nro. 000909601000 del BICE en el banco de la Nación Argentina, sucursal Nueva York, remitiendo el correspondiente aviso de pago al departamento de operaciones bancarias del BICE.

Por hasta tres (3) días hábiles posteriores al vencimiento de demora en la cancelación de las obligaciones por capital, el BICE aplicará la tasa de interés de la operación. El BICE no otorgará plazos de espera ni prórrogas.

Se considerará extinguida la obligación de la EFI, descontante únicamente contra el depósito de los fondos correspondientes al capital y los intereses, en dólares estadounidenses, en el correspondiente banco corresponsal del BICE. La falta de pago del capital y de los intereses pertinentes determina que se considere vencida la totalidad de la operación y el BICE podrá iniciar las acciones legales pertinentes, sin perjuicio de aplicar los intereses punitivos correspondientes.

5.2. Destinatarios: financiación destinada a participación en ferias internacionales (Norma 5)

Disposiciones normativas

1. Destino: financiar la participación de exportadores y/o productores residentes en la República Argentina en ferias, exposiciones o salones internacionales especializados, incluidos en el calendario de participación oficial argentina, en ferias y exposiciones internacionales en el exterior o auspiciadas por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto o por el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos / Secretaría de Comercio e Inversiones.

2. Alcances:

2.1. Beneficiarios: personas físicas o jurídicas exportadoras y/o productoras de bienes y servicios argentinos que participen en ferias internacionales.

2.2. Gastos a financiar:

- Alquiler del stand.
- Diseño e instalación del stand.
- Alquiler de equipo audiovisual.
- Gastos en catálogo y material de difusión.
- Flete y seguro de los elementos a exhibir excluyendo gastos de nacionalización del producto exhibido.
- Pasaje y alojamiento de los participantes.

3. Entidades financieras intervinientes (EFIS): podrán intervenir en este régimen las entidades financieras autorizadas a realizar aquellas operaciones de comercio exterior que impliquen la asunción directa de riesgos o responsabilidad emergente, de acuerdo con lo dispuesto por la comunicación «A» 2152 del Banco Central de la República Argentina (BCRA), del 14.02.94, que resulten elegibles para el BICE.

4. Condiciones financieras:

4.1. Monto máximo del financiamiento: hasta el 70% de los gastos detallados en el apartado 2.2. El monto máximo del crédito será de 50.000 dólares por beneficiario y por feria, exposición o salón internacional especializado.

4.2. Plazo del crédito: para las EFIS y para los beneficiarios finales: hasta dos (2) años a partir de la fecha del desembolso del BICE.

4.3. Amortizaciones: en cuotas semestrales iguales y consecutivas, venciendo la primera a los seis (6) seis meses del desembolso del crédito por parte del BICE.

4.4. Tasa de interés:

4.4.1. Para las EFIS: tasa LIBO a seis meses de plazo más 1% p.a., pagadera por semestre vencido, considerando la fecha de los desembolsos. Se tomará la tasa LIBO de dos días hábiles anteriores al inicio de cada período de intereses.

4.4.2. Para el beneficiario final: a la tasa mencionada en el punto anterior, las EFIS podrán adicionar hasta 4,5% p.a.

4.5. Moneda del crédito: dólares estadounidenses.

5. Cancelación anticipada: las EFIS deberán consultar, mediante nota dirigida a la Gerencia de Recursos Financieros del BICE, con no menos de treinta (30) días corridos respecto de la fecha que proponga para efectuar la amortización anticipada, la que deberá coincidir con alguna de las fechas previstas para la cancelación de las cuotas de capital, según el apartado 4.3, sobre la posibilidad de que el exportador y/o productor argentino pueda acceder a esta opción de cancelar anticipadamente el crédito, mediante el pago del total del capital adeudado, intereses devengados y otros gastos que le pudieran corresponder. Toda amortización anticipada deberá ser transferida al BICE.

Otras disposiciones

6. Requisitos y procedimientos:

6.1. Los exportadores y/o productores argentinos interesados deberán presentar ante una EFI, de acuerdo con el apartado 3, la planilla debidamente integrada y con carácter de declaración jurada.

6.2. Del monto total presupuestado deberá deducirse todo tipo de apoyos o subsidios que otorguen los países o entes organizadores.

6.3. La EFI deberá abrir un legajo por cada exportador y/o productor argentino con la documentación mencionada en el apartado 6.1, solicitando, además de su cliente, la información que habitualmente considera necesaria para este tipo de operaciones, conforme a sus propias necesidades. Las EFIS podrán solicitar al exportador y/o productor argentino las garantías que estime pertinentes en resguardo del crédito (pagarés).

6.4. La EFI, a fin de acceder a los recursos de este régimen de financiamiento, presentará ante el departamento de operaciones bancarias del BICE el original del legajo del exportador y/o productor argentino la solicitud de crédito y la carta de compromiso para su análisis y decisión por parte del BICE.

Por la carta de compromiso la EFI presta su conformidad para intervenir en este régimen, asumiendo irrevocablemente el riesgo crediticio de la operación, y se obliga a pagar por la operación cuyo financiamiento solicitado al BICE: (i) un monto de capital igual al 100% de los importes de las obligaciones que se concreten con el desembolso a la EFI y (ii) los intereses que devenguen dicho importe en las fechas de sus respectivos vencimientos.

Además, se obliga a entregar los pagarés cubriendo cada cuota de capital dentro de los dos (2) días hábiles siguientes al desembolso del BICE. Dicha carta de compromiso tendrá plena vigencia hasta la cancelación total de las deudas de la EFI con el BICE.

6.5. Dentro de los cinco (5) días hábiles de recibida la presentación de la EFI, el BICE, juntamente con el ministerio auspiciante, la analizará e informará a la EFI, vía fax, la resolución que se adopte. En caso afirmativo, el BICE comunicará la fecha de desembolso de los fondos. En caso negativo, el BICE devolverá la documentación recibida de la EFI.

6.6. Dentro de los dos (2) días hábiles de efectuado el desembolso a la EFI, esta deberá enviar al BICE los pagarés correspondientes a su deuda con el BICE, de acuerdo al apartado 4.2.

6.7. Dentro de los treinta (30) días de finalizada la exposición, el exportador y/o productor argentino deberá presentar a la EFI, y esta deberá hacer llegar al BICE, una certificación de la Embajada de la República Argentina o del Consulado en el país donde se realice la feria o exposición, la que deberá contener la conformidad de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, en la que conste la efectiva participación del exportador y/o productor argentino y los comprobantes de los gastos efectivamente realizados que originaron el pedido de financiamiento. Además, el beneficiario debe hacer llegar al BICE, a través del EFI, en nota simple, sus comentarios y experiencias recogidas de su participación.

6.8. En la fecha de vencimiento de las obligaciones, en concepto de capital y/o interés, las EFIS deberán efectuar su cancelación, en dólares estadouni-

denses, en la cuenta nro. 000909601000 del BICE, en el Banco de la Nación Argentina, sucursal Nueva York, remitiendo el correspondiente aviso de pago al departamento de operaciones bancarias del BICE.

Se considerará extinguida la obligación de la EFI únicamente contra el depósito de los fondos correspondientes al capital y a los intereses, en dólares estadounidenses, en el banco corresponsal del BICE citado en el párrafo anterior. La falta de pago del capital y de los intereses determina que se considere vencida la operación y el BICE podrá iniciar las acciones legales pertinentes, sin perjuicio de aplicar los intereses punitivos correspondientes.

7. Impuestos:

7.1. Todos los impuestos, tasas y/o retenciones impositivas que graven en la actualidad o en el futuro los actos y contratos que sean consecuencia de la participación y colocación minorista de este financiamiento estarán a cargo exclusivo de las EFIS.

7.2. Todo impuesto o tasa que sea aplicable a la instrumentación o celebración del presente régimen y/o la documentación o garantías que se suscriban de él estarán a cargo de las EFIS.

8. Autonomía de este régimen de financiamiento con respecto a los créditos que otorguen las EFIS a los exportadores y/o productores argentinos:

8.1. Las obligaciones de las EFIS de restitución del capital de pago de intereses por los fondos correspondientes a los créditos emergentes de este régimen de financiamiento son absolutamente independientes y autónomas con respecto a las obligaciones y estado de cumplimiento de las operaciones de crédito suscriptas entre las EFIS y los exportadores y/o productores argentinos.

8.2. Las obligaciones de las EFIS de reembolso de capital y pago de intereses al BICE, en las fechas y plazos que correspondan, no estarán condicionadas al cumplimiento de las operaciones de crédito por los exportadores y/o productores argentinos. Las EFIS no podrán aducir ni invocar como excepciones, para evitar o demorar el cumplimiento de sus obligaciones autónomas, ninguna incidencia surgida con motivo del cumplimiento o incumplimiento de los exportadores y/o productores argentinos ni ninguna reclamación o controversia surgida entre las EFIS y los exportadores y/o productores argentinos en relación con las operaciones de crédito.

9. Incumplimientos: en el caso de que el exportador y/o productor argentino, beneficiario del crédito, no hubiera participado en la feria, exposición o salón especializado internacional para la cual obtuvo financiamiento deberá abonar por su incumplimiento una tasa de interés 100% superior a la establecida para el préstamo, que deberá ser depositada a favor del BICE. La EFI deberá proceder a cancelar de inmediato el préstamo. El interés pu-

nitorio a aplicar a la falta de pago en término del capital o de los intereses es igual a la tasa de interés de la operación incrementada en 100%.

5.3. Destinatarios: financiación de proyectos de inversiones y aumento de la capacidad exportadora (Norma 7)

Disposiciones normativas

1. Destino:

1.1. Financiar proyectos de inversión del sector privado orientados, principalmente, a mejorar la capacidad exportadora que sea técnica, financiera y económicamente viable. Se deberá incluir bienes nuevos, de producción nacional o importados, servicios y capital de trabajo destinados a inversiones en distintas actividades económicas que se realicen en el país.

1.2. Financiar proyecto de exportación que incluya plantas industriales u otras obras que, conceptuadas en su conjunto como bienes de capital, se contraten con la condición de ser entregadas *llave en mano*.

1.3. Financiar la construcción de depósitos, en lugares próximos a los puntos de embarque en el país o en el exterior, para el almacenamiento de productos argentinos destinados a su comercialización de mercados externos.

1.4. Financiar proyectos de reconversión y/o modernización industrial (fusiones, transformaciones, adquisiciones, ampliaciones, incorporación de tecnología y *joint ventures*) que impliquen el desarrollo de ventajas comparativas y de competitividad en los mercados doméstico y externo, que contemplen la necesidad de financiación para la adquisición de equipos y reconstrucción de plantas y para la constitución o el incremento de capital de trabajo permanente.

La enumeración precedente es taxativa. El BICE considerará el funcionamiento de proyectos vinculados a la inversión productiva y al comercio exterior de los distintos sectores económicos que merezcan la aprobación y la asunción del riesgo crediticio por parte de las entidades financieras intervinientes (EFIS).

2. Beneficiarios: personas físicas con domicilio real en la República Argentina o personas jurídicas que tengan su domicilio o el de su sucursal, asiento o el de cualquier otra especie de representación permanente en la República Argentina.

3. Entidades financieras intervinientes (EFIS): podrán intervenir en el régimen, las entidades financieras autorizadas por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) que resulten elegibles para el BICE.

4. Condiciones financieras:

4.1. Porcentaje de financiamiento: hasta el 90% del monto total o del valor FOB del proyecto. El porcentaje de financiamiento que el BICE asigna en cada caso estará relacionado con el flujo financiero de la operación, la naturaleza del proyecto, y la participación del interesado y de la EFI

4.2. Montos mínimos y máximos de los créditos:

Mínimo: 200.000 dólares.

Máxima: 5.000.000 dólares.

El BICE considerará solicitudes de financiamiento por montos mayores en función de la naturaleza del proyecto.

4.3. Plazos, amortizaciones, tasa de interés y retribución de las EFIS: los términos y condiciones financieras serán fijados por el BICE para cada uno de los proyectos que se aprueben, tomando en consideración el monto y plazo solicitado y el destino final de los fondos. El plazo máximo de los financiamientos será de hasta ocho años y medio (8.5 años); sin embargo, el BICE considerará solicitudes por mayor plazo en proyectos que así lo requieran.

5. Moneda del crédito: los créditos serán acordados en dólares estadounidenses.

CAPÍTULO 6. TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES

1. REGLAS INCOTERMS (VERSIÓN 2010 DE LA CCI/REVISIÓN 2018)

1.1. Objetivo de los *incoterms*

El objetivo de los *incoterms* es establecer una serie de reglas internacionales, de carácter facultativo, para la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de venta con el extranjero. Se destina a los hombres de negocios que prefieren la certeza de reglas internacionales uniformes a la incertidumbre que ocasiona la diversidad de interpretaciones que pueden darse a los mismos términos en diferentes países.

Frecuentemente, las partes de un contrato ignoran las diferencias existentes en las prácticas comerciales en sus respectivos países. Esta diversidad de interpretaciones es una constante fuente que obstaculiza el comercio internacional. De allí nacen los malentendidos, pleitos y litigios, con toda la pérdida de dinero y tiempo que ello implica. Fue con el propósito de proporcionar a los comerciantes un instrumento que les permitiera eliminar las principales causas de las dificultades de este orden que la Cámara de Comercio Internacional publicó en 1936 las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales conocidos con el nombre de «*Incoterms 1936*». Posteriormente se hicieron modificaciones y adiciones en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000 con el fin de presentar una serie de reglas actualizadas conforme en su lineamiento a las prácticas corrientes seguidas por los hombres de negocios en el comercio internacional.

Las principales dificultades que encontraron los importadores y los exportadores son de tres magnitudes: primero, la incertidumbre de las leyes nacionales que se aplican en el contrato; segundo, las dificultades provenientes de la falta de información; tercero, la diversidad de interpretaciones. La utilización de los *incoterms* puede reducir considerablemente todas esas dificultades que obstaculizan el comercio.

1.2. Prácticas de un comercio particular o del puerto

Bajo ciertos puntos, parecía imposible establecer una regla absolutamente formal. En este caso, las reglas permiten que se decida de acuerdo a la práctica de un comercio particular o un determinado puerto.

Si no se pudo evitar totalmente tales referencias a la práctica, se trató de reducirlas estrictamente al mínimo.

Para evitar cualquier malentendido o pleito, el vendedor y el comprador deben tener siempre presente, luego de la negociación del contrato, dichas prácticas, tanto generales como particulares.

1.3. Disposiciones especiales en los contratos individuales

Las disposiciones especiales en los contratos individuales entre las partes anulan cualquier disposición en las reglas.

Es así como las partes pueden referirse a los *incoterms* como base de su contrato, pero especificando ciertas modificaciones o adiciones en la medida en que las necesidades del comercio, las circunstancias o su conveniencia personal lo exija. Por ejemplo, algunos comerciantes solicitan a veces a un comprador CIF suministrar un seguro contra riesgo de guerra además del seguro marítimo.

En este caso, el comprador puede precisar *incoterms* CIF más seguro contra riesgo de guerra. El vendedor establecerá además el precio sobre esta base. Se recomienda, para mayor claridad, evitar al máximo emplear tales abreviaturas.

1.4. Variaciones de los contratos «CFR y CIF»

Los comerciantes deberían ser extremadamente cautelosos en el uso de sus contratos de venta, de variaciones o variantes en los términos CFR o CIF, tales como «CFR o CIF mercancía liberada y derechos de aduana pagados» o cualquier otra expresión del mismo género. Agregar una palabra o una letra a los términos CFR o CIF puede tener un resultado totalmente imprevisto y modificar el carácter mismo del contrato.

Adoptando algunas de estas variantes las partes se exponen a que el tribunal rehúse considerar el contrato como CFR o CIF. En casos como estos, es siempre más prudente especificar en forma explícita en el contrato las obligaciones y los gastos que cada una de las partes se proponen asumir.

1.5. Los *incoterms* y el contrato de transporte

Los comerciantes que adoptan estas reglas en su contrato deben siempre tener presente que estas se aplican únicamente a las relaciones entre el vendedor y el comprador y que ninguna de sus disposiciones afecta directa o indirectamente las relaciones de uno o del otro con el transportista, que se definen en el contrato de transporte.

Sin embargo, la ley sobre el transporte de mercancías determina la manera en que el vendedor debe cumplir sus obligaciones de entregar la mercancía al transportista. Los términos FOB, CFR y CIF que se conservaron sin modificación alguna en la presente versión de los *incoterms* se conforman con la práctica de entregar la mercancía a bordo del buque. Actualmente, el vendedor generalmente entrega la mercancía al transportista antes de que esta sea cargada a bordo al buque. En tales casos, se recomienda utilizar los nuevos términos «libre transportista (punto convenido)», «flete/porte

pagado hasta...» o «flete/porte y seguro pagados hasta...». Una definición de transportista se agregó como una anotación en el término «libre transportista (punto convenido)».

1.6. Términos «Entrega...» / «Entregado...»

Salvo estipulación expresa en el contrato de venta, el vendedor no tiene la obligación en las reglas de suministrar una póliza de seguro suscrita a beneficio del comprador.

Sin embargo, en ciertos casos, como aquellos previstos en el Art. A5 de las reglas que prevén la venta de la mercancía en las condiciones «Entrega en frontera», las partes deberán tener siempre presente examinar juntos las obligaciones que deben asumir el vendedor y el comprador en los casos relativos al seguro de la mercancía desde el punto de partida en el país de despacho hasta el punto final de destino escogido por el comprador.

Salvo estipulación contraria expresa en el contrato de venta, cualquier documento de transporte que el vendedor suministre al comprador debe ser «limpio». (Para la definición del término «documento de despacho limpio», en la práctica bancaria podría referirse al Art. 32 de las «Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios» / Publicación 500). A menos que el contrato establezca lo contrario, los siguientes términos tienen el sentido preciso que se les asigna como sigue:

- El «país de despacho» es el país a partir del cual el vendedor debe despachar la mercancía hacia el lugar de entrega convenido en la frontera o en el país de importación, bien sea por el transportista público o por sus propios medios de transporte.
- Por «gasto» se entienden todos aquellos costos, gastos e impuestos incurridos por las dos partes en el cumplimiento de sus respectivas obligaciones, que deberán asumir y pagar de conformidad a las disposiciones de las reglas aplicables.

1.7. Definiciones de un conocimiento de embarque

Las reglas utilizan el término «conocimiento de embarque» en el sentido de un conocimiento de embarque expedido por el transportista o a su orden y constituye la evidencia del contrato de transporte, así como de la carga de la mercancía a bordo del buque.

Un conocimiento de embarque puede ser tomado sea «*flete pre paid*» (prepagado) o «*flete to colleted*» (pagadero en destino).

1.8. Prácticas documentarias simplificadas

En el tráfico de servicios de línea, los conocimientos de embarque son frecuentemente reemplazados por documentos no negociables (*non negociable sea waybill*) («guía marítima», «guía de línea», «guía de flete», «documento de transporte combinado o multimodal»).

Cuando los conocimientos de embarque no son utilizados por un mercado específico, se recomienda a las partes emplear el término «libre transportista» (punto convenido) o el término «flete/porte, pagado hasta...» o estipular en los términos FOB, CFR y CIF que el vendedor debe suministrar al comprador el documento usual o cualquier documento que evidencie la entrega de la mercancía al transportista.

Los comerciantes que deseen utilizar estas reglas deben estipular que sus contratos se rigen por las disposiciones de los *incoterms*. Si desean referirse a un término de una versión anterior, deberán indicarlo expresamente.

1.9. Arbitraje

La cámara de comercio internacional ha instaurado un mecanismo de arbitraje para los casos de litigio entre los contratantes, elaborando a ese fin un reglamento. Si las partes tienen interés en recurrir al arbitraje de la CCI, deberán señalarlo en el contrato o correspondencia vinculada con la operación, sugiriéndose emplear esta cláusula:

Cualesquiera diferencias que surjan en relación con este contrato serán objeto de solución final, con sumisión al reglamento de conciliación y arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante uno o más árbitros designados de conformidad con dicho reglamento. (El Comité Argentino de la Cámara de Comercio Internacional tiene su sede en Avenida Leandro N. Alem 36, CABA).

En esta edición comentamos trece términos que se agrupan en cuatro categorías:

Grupo E: incluye un único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor (EXW). Es decir, el vendedor cumple con su obligación cuando entrega y pone a disposición del comprador, la mercancía desde su fábrica o depósito y no es responsable de cargar la mercadería en el transporte provisto por el comprador, a menos que así se establezca.

Grupo F: son cinco los casos en los que el vendedor debe entregar la mer-

cancia a un medio de transporte escogido por el comprador (FCA, FAS, FOR, FOT, FOB). Aquí, el vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercancía al transportista contratado por el comprador, ya sea al costado o a bordo, según la modalidad seleccionada.

Grupo C: el vendedor debe contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho (CFR, CIF, CPT y CIP).

Grupo D: el vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería efectivamente en el país del comprador, soportando todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino (DAT, DAP, DDP).

2. TÉRMINOS DE COTIZACIÓN

- **Grupo E** (de partida)
EXW/En fábrica (indicando lugar de entrega)
- **Grupo F** (sin pagar el transporte principal)
FCA/Libre al transportista (indicando lugar de entrega)
FAS/Libre al costado del buque (indicando puerto de embarque)
FOB/Libre a bordo (indicando puerto de embarque)
- **Grupo C** (transporte principal pagado)
CFR/Costo y flete (indicando puerto de destino)
CIF/Costo, seguro y flete (indicando puerto de destino)
CPT/Transporte pagado hasta... (indicando lugar de destino)
CIP/Transporte y seguro pagado hasta... (indicando lugar de destino)
- **Grupo D** (de arribo)
DAT/Entrega en terminal de destino (indicando puerto de destino)
DAP/Entrega en lugar convenido (indicando lugar de entrega en destino)
DDP/Entrega con impuestos pagos (indicando lugar de entrega en destino)

Para cada término se han discriminado las obligaciones del vendedor y comprador.

2.1. EXW / *Ex Works* / **En fábrica (en factoría, en plantación, en almacén, etc.)**

«En fábrica» significa que la única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento, es decir, en fábrica. En particular, él no es responsable por cargar la mercancía so-

bre el vehículo suministrado por el comprador, salvo acuerdo contrario. El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía de este punto al lugar de destino. Este término representa así la obligación mínima para el vendedor.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Poner la mercancía a disposición del comprador dentro de los plazos estipulados en el contrato, en el punto de entrega en el lugar convenido o habitualmente previsto para la entrega de esta clase de mercancía y para su carga sobre los vehículos suministrados por el comprador.
3. Proveer, por su cuenta, si hubiere lugar, el embalaje necesario para permitir al comprador tomar posesión de la mercancía.
4. Avisar al comprador, dentro de un plazo razonable, la fecha en que la mercancía estará a su disposición.
5. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarias para poner la mercancía a disposición del comprador.
6. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido puesta a disposición del comprador, dentro de los plazos previstos en el contrato, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
7. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación o importación (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Tomar posesión de la mercancía tan pronto sea puesta a su disposición en el lugar y dentro de los plazos estipulados en el contrato y pagar el precio convenido.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea puesta a su disposición, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4. Asumir los derechos o impuestos que pudieran eventualmente gravar la exportación.
5. Si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el lugar de entrega, y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de esta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.7, incluidos los certificados de origen, la licencia de exportación y los gastos consulares.

2.2. FOR / FOT / Franco vagón (reemplazo para todos los medios de transporte) / FOB (indicando punto de partida convenido)

FOR y FOT significan «libre sobre vagón» y «libre sobre camión». Estos términos pueden emplearse con cualquier modo de transporte incluido el multimodal.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Cuando se trate de mercancías que constituyan la carga de un vagón completo o un peso suficiente para beneficiarse de las tarifas aplicables a las cargas por vagón de naturaleza y dimensiones adecuadas, provisto, si fuera necesario, de carpas y cargas por su cuenta, entregar la mercancía en la fecha, o dentro del plazo convenido, conformándose para contratar el vagón y para cargarlo, con los reglamentos de la estación de despacho.
3. Cuando se trate de una carga inferior a la de un vagón completo o al peso necesario para beneficiarse de las tarifas aplicables a las cargas por vagón, entregar la mercancía en la fecha o dentro del plazo convenido bajo custodia del ferrocarril en la estación de despacho o donde tales facilidades estén incluidas en la tarifa del flete, en un vehículo provisto por el ferrocarril, a menos que el reglamento de la estación de despacho exija que el vendedor cargue la mercancía en el vagón.

Sin embargo, se entiende que, si hay varias estaciones en el lugar de despacho, el vendedor puede escoger la que mejor le convenga, siempre y cuando esta usualmente acepte mercancías con el destino indicado por el comprador, a menos que este se haya reservado el derecho de escoger la estación de despacho.

4. Sujeto a las disposiciones del Art. B.5, transcrito más adelante, asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que el vagón sobre el cual esté cargada sea entregado al transportista o, en el caso previsto en el Art. A.3, hasta el momento en que la mercancía sea puesta bajo custodia del transportista.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarias para cargar la mercancía o para su entrega bajo custodia al transportista.
7. Dar aviso, sin demora, al comprador de la carga de la mercancía o de su entrega bajo custodia del transportista.
8. Suministrar al comprador por su cuenta, si ello fuere costumbre, el documento o título usual de transporte.
9. Suministrar al comprador, siempre que este así lo solicite y lo pague (ver B.6), el certificado de origen.
10. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación o importación (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Impartir oportunamente al vendedor las instrucciones necesarias para el despacho.
3. Tomar posesión de la mercancía tan pronto esta haya sido cargada en el vagón o entregada bajo custodia del ferrocarril y pagar el precio convenido.
4. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía (incluidos, eventualmente los gastos de alquiler de las carpas) a partir del momento en que el vagón sobre el cual esté cargada sea entregado bajo custodia del transportista o, en el caso del Art. A.3, a partir del momento en que la mercancía sea entregada bajo custodia del transportista.
5. Asumir los derechos o impuestos que pudieran eventualmente gravar la exportación.
6. Si se ha reservado un plazo para impartir al vendedor las instrucciones para el despacho y/o el derecho a escoger el lugar de carga y si no da a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de esta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

7. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.9 y A.10 (transcriptos anteriormente), incluidos los gastos de certificados de origen y los gastos consulares.

2.3. FAS / *Free Alongside Ship* / Libre al costado del buque (indicando puerto de embarque convenido)

FAS significa «libre al costado del buque». De acuerdo a este término, las obligaciones del vendedor se cumplen cuando la mercancía ha sido entregada al costado del buque, sobre muelle o en la barcaza. Esto significa que el comprador debe, a partir de este momento, asumir por su cuenta y riesgo la pérdida o los daños de la mercancía. El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Entregar la mercancía al costado del buque en el lugar de carga designado por el comprador, en el puerto de embarque convenido, según sea la forma habitual en el puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido, y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado entregada al costado del buque.
3. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Sujeto a las disposiciones de los Art. B.3 y B.4, transcriptos más adelante, asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que efectivamente sea puesta al costado del buque en el puerto de embarque convenido, incluidos los impuestos y derechos de exportación y gastos de todo trámite que él deba cumplir para entregar la mercancía al costado del buque.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía al costado del buque.
7. Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que certifique claramente la entrega de la mercancía al costado del buque.
8. Suministrar al comprador, siempre que este así lo solicite y lo pague (ver B.5), el certificado de origen.
9. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda

la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.8, que se expidan en el país de despacho y/o de origen (excepto el conocimiento de embarque) que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Dar aviso oportunamente al vendedor del nombre del buque, del lugar de carga y de la fecha de entrega de la mercadería.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya sido entregada efectivamente al costado del buque, en el puerto de embarque designado, en la fecha o dentro del plazo estipulado y pagar el precio convenido.
4. Si el buque por él señalado no se presenta oportunamente o no puede cargar la mercancía o termina de cargar antes de la fecha convenida, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir del momento en que el vendedor la haya puesto a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
5. Si él no ha señalado oportunamente el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque, y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir del momento en que el vendedor la haya puesto a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en los Arts. A.3, A.8 y A.9 (transcriptos anteriormente).

2.4. FCA / Free Carrier / Libre transportista (punto convenido)

FCA significa que el vendedor ha cumplido con su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto, despachada de aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado. Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede escoger, dentro del lugar o zona estipulada, el punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía. Cuando la práctica

comercial requiera la ayuda del vendedor para concluir el contrato con el transportista (como en el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede actuar por cuenta y riesgo del comprador.

Este término se diseñó para responder a las necesidades del transporte moderno, particularmente del transporte multimodal, o del transporte de contenedores, el tráfico «Roll-on Roll-off» por remolques y transbordadores.

El término se basa en el principio fundamental del término FOB, excepto que el vendedor cumple sus obligaciones cuando entrega la mercancía bajo custodia al transportista en el punto convenido. Puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Entregar la mercancía bajo custodia del transportista designado por el comprador, en el punto convenido, en la fecha o dentro del plazo previsto, en la forma convenida específicamente o en la forma acostumbrada en ese punto. Si no se convino ningún punto específico y si existen varios puntos disponibles, el vendedor puede escoger el que más le convenga en el lugar de entrega.
3. Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Sujeto a las disposiciones del Art. B.5 (transcripto más adelante), pagar todos los impuestos, derechos y gastos que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación de la mercancía.
5. Sujeto a las disposiciones del Art. B.5 (transcripto más adelante), asumir todos los gastos de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente).
6. Sujeto a las disposiciones del Art. B.5 (transcripto más adelante), asumir todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente).
7. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
8. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.
9. Avisar sin demora al comprador del despacho de la mercancía utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
10. En las circunstancias previstas en el Art. B.5 (transcripto más adelante), dar rápida noticia al comprador por un medio de comunicación de la ocurrencia de dichas circunstancias.
11. Suministrar por su cuenta al comprador, si así se acostumbra, el docu-

mento usual limpio o cualquier otra evidencia que certifique claramente el despacho de la mercancía de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente).

12. Suministrar al comprador la factura comercial apropiada que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y, ante petición y por su cuenta, el certificado de origen.

13. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.12, que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

2. Contratar por su cuenta el transporte de la mercancía a partir del punto convenido y avisar oportunamente al vendedor el nombre del transportista y la fecha en que deberá entregarle la mercancía.

3. Asumir todos los gastos causados por la mercancía a partir del momento en que esta haya sido despachada de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente), excepto los contemplados en el Art. A.4 (transcripto anteriormente).

4. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya sido entregada de acuerdo con las disposiciones del Art. A.2 (transcripto anteriormente).

5. Si el comprador no designa el transportista o si el transportista designado por él no se hace cargo de la mercancía en el tiempo convenido, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo estipulado para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

6. Asumir todos los impuestos y gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.13 (transcripto anteriormente), incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.

2.5. FOB / Free on Board / Libre a bordo (puerto de embarque convenido)

FOB significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida de la mercancía a partir de aquel punto. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la costumbre del puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido y avisar sin demora al comprador que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.
3. Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Sujeto a las disposiciones de los Art. B.3 y B.4 (transcriptos más adelante), asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, incluidos todos los impuestos, derechos y gastos que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él deba cumplir para poner la mercancía a bordo.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.
7. Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que certifique claramente la entrega de la mercancía a bordo del buque señalado.
8. Suministrar al comprador siempre que este así lo solicite y lo pague (ver B.6) el certificado de origen.
9. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y todos los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.8, que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
2. Fletar por su cuenta un buque o reservar el espacio necesario a bordo y avisar oportunamente al vendedor el nombre, lugar y fecha de carga del buque.
3. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya efectivamente pasado la borda del buque, en el puerto de embarque estipulado y pagar el precio convenido.
4. Si el buque por él señalado no se presenta en la fecha o antes del final del plazo convenido o no puede cargar la mercancía o termina de cargar antes

de la fecha o antes del final del plazo convenido, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

5. Si él no ha señalado a tiempo el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

6. Asumir los gastos de obtención y el costo del conocimiento de embarque en el caso previsto en el Art. A.9 (transcripto anteriormente).

7. Asumir los gastos de obtención y el costo de los certificados contemplados en los Arts. A.8 y A.9 (transcriptos anteriormente), incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.

2.6. CFR / Cost and Freight / Coste y flete (indicando puerto de destino convenido)

CFR significa «coste y flete». El vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercancía al lugar de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o de daños o de cualquier incremento en los costes se transfiere del vendedor al comprador tan pronto la mercancía pasa la borda del buque, en el puerto de embarque. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

2. Contratar por su cuenta, y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato; además, pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de desembarque que podrían ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.

3. Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha o dentro del plazo convenido o, a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable y avisar sin demora al comprador que la mercancía ha quedado a bordo del buque.
5. Sujeto a las disposiciones del Art. B.4 (transcripto más adelante), asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que esta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
6. Suministrar, sin demora y por su cuenta, al comprador un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercancía despachada. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechado dentro del plazo estipulado para el embarque y proveer, por endoso u otro medio, la entrega a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser el juego completo de un conocimiento «a bordo» o «embarcado» o de un conocimiento «recibido para embarque» debidamente endosado por la compañía de navegación certificando que la mercancía está a bordo. Esta certificación de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque. Si el conocimiento de embarque contiene una referencia de «Contrato de fletamento», el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar.

Nota: un conocimiento de embarque limpio es aquel que no contiene cláusulas superpuestas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la mercancía o embalaje. No le quita al conocimiento de embarque su característica de ser «limpio»:

- a) Las cláusulas que no declaran expresamente que la mercancía o el embalaje son defectuosos, por ejemplo: «cajas de 2da mano», «barriles usados», «bidones usados».
- b) Las cláusulas que liberan de responsabilidad al transportista por el riesgo que se desprende de la naturaleza de la mercancía o del embalaje.
- c) Las cláusulas en las cuales el transportista declara ignorar el contenido, peso, medida, calidad o las especificaciones técnicas de la mercancía.

7. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.

8. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.

9. Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, derechos o tasas que se cau-

sen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él deba cumplir para cargarla a bordo.

10. Suministrar al comprador siempre que este así lo solicite y lo pague (ver B.5) el certificado de origen y la factura consular.

11. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.10, que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

2. Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar por el precio convenido.

3. Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete, todos los costos o gastos causados sobre su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descargue, incluidos los de gabaraje o de puesta sobre el muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por la compañía de navegación en el momento de pago.

Nota: si la mercancía es vendida «CFR *Landed*», los gastos de descargue, incluidos los de gabaraje y de puesta sobre el muelle, son por cuenta del vendedor.

4. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya efectivamente pasado la borda del buque, en el puerto de embarque estipulado.

5. En el caso de que se haya reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de destino, y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para el cargamento, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

6. Asumir los gastos de obtención y el costo del certificado de origen y de los documentos consulares.

7. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.11 (transcripto anteriormente).

8. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.

9. Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación, o cualquier otro documento del mismo género, que él pueda necesitar para la importación de la mercancía.

2.7. CIF / *Cost, Insurance and Freight* / Coste, seguro y flete (indicando puerto de destino convenido)

CIF significa «coste, seguro y flete». Este término es similar a CFR, pero el vendedor debe además suministrar un seguro marítimo contra riesgo de pérdida o de daño de la mercancía durante su transporte. El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro. El comprador notará que, bajo el presente término, a diferencia del término «Flete, porte y seguro pagados hasta...», el vendedor está obligado a cubrir el seguro con cobertura mínima (llamadas condiciones FPA). Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta, y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato; además, pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de desembarque que podrían ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.
3. Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha o dentro del plazo convenido o, a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable, y avisar sin demora al comprador que la mercancía ha quedado a bordo del buque.
5. Suministrar por su cuenta y en forma transferible una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de transporte a que dé lugar el contrato. El seguro debe contratarse con un asegurador o una compañía de seguros de buena reputación en las condiciones FPA y debe cubrir el precio CIF, aumentado en un 10%, si fuese posible. El seguro se debe proveer en la moneda del contrato. (CIF. A.5: prevé el seguro mínimo en cuanto a las condiciones FPA [libre avería salvo...] y a la duración [almacén a almacén]. Ver Art. A.11 del término CIP).

Salvo estipulación contraria, los riesgos de ruta no comprenden los riesgos

especiales que se cubren en algunos mercados específicos o que el comprador desee cubrir en determinados casos particulares. Entre esos riesgos especiales, sobre los cuales el vendedor y el comprador deben expresamente ponerse de acuerdo, se consideran los de robo, pillaje, merma, rotura, astillado, vaho de bodega, de contacto con otras mercancías y otros riesgos particulares a ciertos mercados.

6. Sujeto a las disposiciones del Art. B.4 (transcripto más adelante), asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que esta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

7. Suministrar, sin demora y por su cuenta, al comprador, un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercancía despachada. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechado dentro del plazo estipulado para el embarque y proveer, por endoso u otro medio, la entrega a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser el juego completo de un conocimiento «a bordo» o «embarcado» o de un conocimiento «recibido para embarque» debidamente endosado por la compañía de navegación certificando que la mercancía está a bordo. Esta certificación de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque. Si el conocimiento de embarque contiene una referencia de «Contrato de fletamento», el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar.

Nota: un conocimiento de embarque limpio es aquel que no contiene cláusulas superpuestas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la mercancía o embalaje. No le quita al conocimiento de embarque su característica de ser «limpio»:

a) Las cláusulas que no declaran expresamente que la mercancía o el embalaje son defectuosos, por ejemplo: «cajas de 2da. mano», «barriles usados», «bidones usados».

b) Las cláusulas que liberan de responsabilidad al transportista por el riesgo que se desprende de la naturaleza de la mercancía o del embalaje.

c) Las cláusulas en las cuales el transportista declara ignorar el contenido, peso, medida, calidad o las especificaciones técnicas de la mercancía.

8. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.

9. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.

10. Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, derechos o tasas que se cau-

sen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él deba cumplir para cargarla a bordo.

11. Suministrar al comprador, siempre que este así lo solicite y lo pague (ver B.5), el certificado de origen y la factura consular.

12. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el Art. A.10, que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

Siempre que el comprador desee prever en el contrato condiciones más amplias, debe tener cuidado de precisar que el contrato tenga por base los *incoterms* antes del complemento deseado.

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio, según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

2. Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar por el precio convenido.

3. Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete, todos los costos o gastos causados sobre su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descargue, incluidos los de gabaraje o de puesta sobre el muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por la compañía de navegación en el momento de pago.

Nota: si la mercancía es vendida «CFR Landed», los gastos de descargue, incluidos los de gabaraje y de puesta sobre el muelle, son por cuenta del vendedor.

4. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya efectivamente pasado la borda del buque, en el puerto de embarque estipulado.

5. Habiendo reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de destino y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para el cargamento, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

6. Asumir los gastos de obtención y el costo del certificado de origen y de los documentos consulares.

7. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.11 (transcripto anteriormente).
8. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.
9. Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación, o cualquier otro documento del mismo género, que él pueda necesitar para la importación de la mercancía.

2.8. CPT / *Carriage paid to* / Transporte pagado hasta (indicando punto de destino convenido)

Al igual que CFR, «*carriage paid to*» significa que el vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercancía hasta el punto de destino convenido. Sin embargo, el riesgo de pérdida o de daños o de cualquier incremento en los costes se transfiere del vendedor al comprador tan pronto la mercancía haya sido puesta bajo custodia del primer transportista y no cuando pasa la borda del buque.

Este término puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta, y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si el punto no se convino en el contrato, o si la costumbre no lo determina, el vendedor puede escoger el punto que más le convenga en el lugar de destino.
3. Sujeto a las disposiciones del Art. B.3 (transcripto más adelante), asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que esta haya sido puesta bajo custodia del primer transportista dentro de los plazos previstos en el contrato.
4. Avisar, sin demora al comprador, de la entrega de la mercancía al primer transportista utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para cargar la mercancía o para entregarla bajo custodia al primer transportista.
7. Suministrar por su cuenta al comprador, si es habitual, el documento usual de transporte.

8. Obtener, por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía y asumir todos los gastos e impuestos que correspondan a la mercancía en el país de despacho, incluidos los impuestos, derechos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que deba cumplir para cargar la mercancía.

9. Suministrar al comprador la factura comercial apropiada que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y, ante petición y por cuenta de este, el certificado de origen.

10. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el artículo anterior, que se expidan en el país de carga y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

B. Obligaciones del comprador:

1. Recibir la mercancía en el punto convenido en el lugar de destino, pagar el precio estipulado y asumir, exceptuando el flete, todos los costos o gastos causados sobre la mercancía durante su transporte hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descargue, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por el transportista en el momento de pago.

2. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta bajo custodia del primer transportista de acuerdo con lo dispuesto en el Art. A.3.

3. Si se ha reservado un plazo para que le sea despachada la mercancía y/o el derecho a escoger el punto de destino y si no da las instrucciones oportunamente, asumir los gastos adicionales resultantes de esta situación y cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el Art. A.10 (transcripto anteriormente), incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.

5. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.

2.9. CIP / *Carriage and Insurance paid to* / Transporte y seguro pagado hasta (punto de destino convenido)

Este término es idéntico a «CPT», pero con la adición de que el vendedor está obligado a suministrar un seguro de transporte contra riesgo de pérdida o de daños de la mercancía durante su transporte. El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro. Este término puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta, y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía, por la ruta habitual hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si el punto no se convino en el contrato, o si la costumbre no lo determina, el vendedor puede escoger el punto que más le convenga en el lugar de destino.
3. Sujeto a las disposiciones del Art. B.3 (transcripto más adelante), asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que esta haya sido puesta bajo custodia del primer transportista dentro de los plazos previstos en el contrato.
4. Avisar, sin demora al comprador, de la entrega de la mercancía al primer transportista utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento) necesarios para cargar la mercancía o para entregarla bajo custodia al primer transportista.
7. Suministrar, por su cuenta al comprador, si es habitual, el documento usual de transporte.
8. Obtener, por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía y asumir todos los gastos e impuestos que correspondan a la mercancía en el país de despacho, incluidos los impuestos, derechos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que deba cumplir para cargar la mercancía.
9. Suministrar al comprador la factura comercial apropiada que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y, ante petición y por su cuenta, el certificado de origen.
10. Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contempla-

dos en el artículo anterior, que se expidan en el país de carga y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

11. Suministrar, por su cuenta, el seguro de transporte de acuerdo a lo convenido en el contrato y en condiciones tales que le den, al comprador o a cualquier persona que tenga interés en el seguro de la mercancía, el derecho a presentar una demanda directamente contra el asegurador, y entregar al comprador la póliza y otra evidencia de la cobertura del seguro. El seguro debe contratarse con un asegurado o una compañía de buena reputación y, salvo estipulación explícita, en condiciones que desde el punto de vista del vendedor sean adecuadas teniendo en cuenta las costumbres comerciales, la naturaleza de la mercancía y otras circunstancias que afecten el riesgo. En ese caso, el vendedor debe informar al comprador la amplitud de la cobertura del seguro para permitirle tomar cualquier seguro adicional que él pueda considerar necesario, antes de asumir los riesgos de la mercancía de acuerdo con el Art. B.2.

El seguro debe cubrir el valor estipulado en el contrato, aumentando en un 10% y, si fuese posible, se debe proveer en la moneda del contrato. Ante petición del comprador y por su cuenta, suministrarle un seguro contra riesgo de guerra, si fuese posible, en la moneda del contrato. (Conviene observar que las condiciones del seguro del Art. A.11 del presente término difieren de las del Art. A.5 del término CIF).

B. Obligaciones del comprador:

1. Recibir la mercancía en el punto convenido en el lugar de destino, pagar el precio estipulado y asumir, exceptuando el flete y costo del seguro de transporte, todos los costos o gastos causados sobre la mercancía durante su transporte hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descarga, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por el transportista en el momento de pago.

2. Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta bajo custodia del primer transportista de acuerdo con lo dispuesto en el Art. A.3.

3. Si se ha reservado un plazo para que le sea despachada la mercancía y/o el derecho a escoger el punto de destino y si no da las instrucciones oportunamente, asumir los gastos adicionales resultantes de esta situación y cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contem-

plados en el Art. A.10 (transcripto anteriormente), incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.

5. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.

2.10. DAT / *Delivered at Terminal* / Entrega en terminal de destino (impuestos de aduana a cargo del comprador)

«Entrega en terminal» es un término incorporado con los «*incoterms 2010*» que supone que, tras la descarga de la mercancía, su entrega se produce con su puesta a disposición del importador, en la terminal designada, en el puerto o lugar de destino convenido. Por «terminal» se entiende cualquier lugar, al aire libre o cubierto (ej.: muelle, almacén, terminal de carga área/ferroviaria/de transporte por carretera, depósito de contenedores, etc.), pero conviene especificarlo, detallando incluso el punto concreto de entrega dentro de la terminal.

- El exportador ha de descargar la mercancía del medio de transporte de llegada a la terminal de entrega.
- La transmisión de riesgos del exportador al importador se produce en el punto de entrega acordado, dentro de la terminal establecida.
- Si el exportador y el importador desean que los costes y riesgos asociados al transporte y manipulación de la mercancía, desde la terminal hasta otro lugar, sean asumidos por el exportador, han de optar por los términos DAP o DPP.
- Este término reemplaza al DEQ de la versión «*Incoterms 2000*».

Obligaciones del vendedor (para el exportador):

1. Entregar la mercancía y la factura comercial de acuerdo con el contrato de compraventa.
2. Obtener las licencias/autorizaciones necesarias para exportar y transportar la mercancía.
3. Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones preembarque establecidas como obligatorias por las autoridades de su país (del exportador). «*Guías Incoterms 2018 23*».
4. Realizar los trámites aduaneros para exportar y transportar la mercancía hasta el país de destino, si procede.
5. Contratar el transporte hasta la terminal, en el puerto o lugar de destino acordado.
6. Suministrar al importador el documento que le permita recoger la mercancía.
7. Facilitar información al importador, por cuenta y riesgo de este, para la contratación del seguro.

8. Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas oportunas para la recepción de la mercancía.
9. Ayudar al importador en la obtención de la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello por cuenta y riesgo del importador.

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio establecido en el contrato de compraventa.
2. Obtener, si procede, las licencias de importación y otras autorizaciones necesarias, así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para importar la mercancía. Pagar las inspecciones preembarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador.
3. Suministrar al exportador (a petición) la información necesaria para obtener el seguro.
4. Avisar al exportador del momento y el punto de recogida de la mercancía en la terminal designada, de forma oportuna y cuando proceda determinarlos.
5. Aceptar el documento suministrado por el exportador para poder recoger la mercancía.
6. Ayudar, si procede y de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de este) para que obtenga la información y documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía.
7. Recibir la mercancía cuando haya sido entregada en la terminal establecida, en el puerto o lugar de destino acordado.
8. Avisar, oportunamente, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, para suministrarle la documentación e información necesaria para la importación y desplazamiento de la mercancía hasta destino. Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador. «Guías *Incoterms* 2018 24 4.10».

2.11. DAP / *Delivered at Place* / Entregada en lugar convenido (impuestos de aduana a cargo del comprador)

«Entregada en lugar convenido» supone que el exportador entrega la mercancía una vez sea puesta a disposición del importador en el lugar convenido, antes de descargarla.

- El exportador tendrá que satisfacer los costes de descarga de la mercancía en el lugar de destino si así lo recoge el contrato de transporte que ha formalizado, a menos que exportador e importador hayan acordado otra cosa.
- Es importante precisar con el máximo detalle posible el punto de entrega de la mercancía dentro del lugar de destino acordado entre exportador

e importador. No hay que olvidar que el exportador asume los riesgos de llevar la mercancía hasta ese punto.

- En caso de que las partes, exportador e importador, deseen que sea el exportador el que se responsabilice del despacho de importación de la mercancía (en Aduana del país de destino), deberán optar por el incoterm DDP.
- Este incoterm reemplaza a los términos DAF, DES y DDU de la versión «Incoterms 2000».

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía y la factura comercial de acuerdo con el contrato de compraventa.
2. Obtener las licencias/autorizaciones necesarias para exportar y transportar la mercancía, si procede.
3. Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones de preembarque establecidas como obligatorias por las autoridades de su país (del exportador).
4. Realizar los trámites aduaneros para exportar y transportar la mercancía hasta el país de destino, si procede.
5. Contratar el transporte hasta el lugar/punto de destino acordado.
6. Suministrar al importador el documento que le permita recoger la mercancía. Facilitar información al importador, por cuenta y riesgo de este, para la contratación del seguro.
7. Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas oportunas para la recepción de la mercancía. «Guías *Incoterms 2018 25*».
8. Ayudar al importador en la obtención de la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello por cuenta y riesgo del importador.

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio establecido en el contrato de compraventa.
2. Obtener, si procede, las licencias de importación y otras autorizaciones necesarias. Asimismo, ha de pagar las inspecciones de preembarque obligatorias, salvo si la obligatoriedad es establecida por las autoridades del país del exportador.
3. Llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para importar la mercancía.
4. Suministrar al exportador (a petición) la información necesaria para obtener el seguro.
5. Avisar al exportador sobre el momento y el punto de recogida de la mercancía en el lugar de destino, de forma oportuna y cuando proceda determinarlos.
6. Aceptar el documento suministrado por el exportador para poder recoger la mercancía.

7. Ayudar, si procede y de forma oportuna, al exportador (a petición y por cuenta de este) para que obtenga la información y los documentos necesarios para el transporte y exportación de la mercancía.
8. Recibir la mercancía cuando haya sido entregada (lista para ser descargada del medio de transporte) en el lugar/punto de destino acordado.
9. Avisar, oportunamente, al exportador sobre los requisitos de información pertinentes, para suministrarle la documentación e información necesarias para la importación y desplazamiento de la mercancía hasta destino. Los correspondientes costes en que incurra el exportador serán reembolsados por el importador.

2.12. DDP/ *Delivered Duty Paid* / Entregada con derechos pagados (indicando lugar de destino convenido en el país de importación)

Mientras el término «En fábrica» implica la obligación mínima del vendedor, el término «Entregado con derechos pagados», seguido por una leyenda que indique el establecimiento del comprador, denota el otro extremo: la obligación máxima del vendedor. El término DDP puede utilizarse cualesquiera sea el medio de transporte.

Si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos pagaderos a la importación de la mercancía (tales como el impuesto al valor agregado, IVA), esto debería ser claramente expresado, añadiendo las palabras «*Delivered Duty Paid, VAT Unpaid*» (Entregada con derechos pagados, IVA no pagado) (lugar de destino mencionado).

Este término puede emplearse en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

A. Obligaciones del vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Por su cuenta y riesgo:
 - a) Poner efectivamente la mercancía objeto del contrato a disposición del comprador con impuestos pagados, en el lugar de destino convenido, dentro de los plazos previstos en el contrato de venta y simultáneamente suministrar al comprador un documento usual de transporte, un certificado de depósito o de puesta sobre el muelle, una orden de entrega o un documento similar, según sea el caso, asegurando por endoso u otro medio la entrega de la mercancía al comprador o a su orden, en el lugar de destino en el país de importación y si con eso, fuere necesario, cualquier otro documento que sea estrictamente necesario al comprador, para tomar pose-

sión de la mercancía en ese momento y lugar, de conformidad al Art. B.1. La mercancía puesta así a disposición del comprador debe ser claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

b) Suministrar la licencia o el permiso de importación y asumir el costo de cualquier impuesto o derecho de importación, incluidos los gastos de los derechos de aduana, así como cualesquiera otros impuestos, gastos o cargos pagaderos en el lugar de destino convenido, al momento de la importación de la mercancía, siempre y cuando estos pagos sean necesarios para que el vendedor pueda poner la mercancía con impuestos pagados a disposición del comprador en el lugar convenido.

c) Cumplir con todos los trámites que le sean necesarios para estos propósitos.

3. Asumir todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que el vendedor haya cumplido con sus obligaciones de acuerdo con los términos del Art. A.2. (a).

4. Obtener por su cuenta y riesgo, además de los documentos contemplados en el Art. A.2. (a), cualquier licencia o permiso de exportación, autorización de control de cambio, certificados, factura consular u otros documentos expedidos por las autoridades públicas competentes que le puedan ser necesarios para despachar la mercancía, exportarla desde el país de despacho pasándola en tránsito a través de uno o varios países, si ello fuere necesario, e importarla al país del lugar de destino convenido y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.

5. Obtener por su cuenta y riesgo, en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía, desde el punto de partida en el país de despacho hasta el lugar de entrega convenido, y asumir y pagar el flete o cualquier otro gasto de transporte hasta ese lugar y, también sujeto a las disposiciones del Art. A.6, cualesquiera otros gastos imprevistos en el movimiento de la mercancía hasta el momento en que sea debidamente puesta a disposición del comprador en el destino convenido.

Sin embargo, el vendedor tendrá, por su cuenta y riesgo, la libertad de utilizar su propio medio de transporte, a condición de que, en el ejercicio de esa libertad, cumpla con todas las obligaciones que le impongan estas reglas.

Si en el contrato de venta no se ha estipulado un punto particular (estación, muelle, desembarcadero, depósito o cualquier otro lugar) en el lugar de destino convenido, en el país de importación, ni señalado en el reglamento de aduana o de cualquier otra autoridad competente o por el transportista público, el vendedor puede escoger –en el caso de que existan varias posibilidades– el punto que más le convenga, siempre y cuando este tenga un puesto de aduana y otras facilidades adecuadas que permitan a las partes cumplir con sus respectivas obligaciones de acuerdo con estas reglas. El vendedor debe avisar (ver Art. A.7) al comprador el punto elegido de esta

manera que, a partir de ese momento, será el lugar de destino convenido en el país de importación para poner la mercancía a disposición del comprador y transferirle el riesgo.

6. Si es necesario o habitual que la mercancía sea descargada o desembarcada al llegar al lugar de entrega convenido, con el fin de ponerla en ese lugar a disposición del comprador con impuestos pagados, asumir y pagar todos los gastos de esas operaciones (incluidos los gastos de alijo, de puesta sobre el muelle, de depósito y manejo de la mercancía).

7. Avisar al comprador, por cuenta del vendedor, que la mercancía ha sido entregada al primer transportista para su despacho al lugar de destino convenido o que fue despachada a ese lugar de destino por el propio medio de transporte del vendedor, según sea el caso. Esta notificación debe hacerse con tiempo suficiente para que el comprador pueda tomar las medidas que normalmente son necesarias para habilitarlo a tomar posesión de la mercancía. (Esta notificación podrá ser enviada por el vendedor al comprador por correo aéreo y a la dirección del comprador señalada en el contrato de venta. Es conveniente que la notificación se haga por telegrama, cable, télex o SWIFT).

8. Proveer por su cuenta el acondicionamiento y embalaje usual para el transporte de la mercancía hacia el lugar de destino convenido, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto, objeto del contrato, sin embalaje.

9. Asumir y pagar los gastos de las operaciones de verificación, tales como verificación de calidad, medida, peso y recuento, necesarias para permitir el transporte de la mercancía hacia el lugar de destino convenido y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.

10. Asumir y pagar, además de los gastos contemplados en los Arts. A.1 al A.9, incluido cualquier otro gasto o imprevisto que se presente en el cumplimiento de sus obligaciones para poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de destino convenido, de conformidad con las presentes reglas.

B. Obligaciones del comprador:

1. Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

2. Tomar posesión de la mercancía tan pronto el vendedor la haya puesto debidamente a su disposición en el lugar de destino convenido y asumir la responsabilidad de todo movimiento posterior de la mercancía.

3. Asumir y pagar todos los gastos correspondientes a descargue o desembarque de la mercancía a su llegada al lugar de destino, siempre y cuando estos gastos no deba pagarlos el vendedor de acuerdo con las disposiciones del Art. A.6.

4. Asumir y pagar todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de destino convenido de acuerdo a las disposiciones del Art. A.2. (a).

5. Si no toma posesión de la mercancía tan pronto esta sea puesta debidamente a su disposición, asumir todos los gastos y riesgos adicionales incurridos tanto por el vendedor como por el comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
6. Indicar al vendedor, si este lo solicita, la dirección del destino final de la mercancía en el país de importación si esta información le fuese necesaria para obtener las licencias y otros documentos contemplados en los Art. A.2. (b).
7. Asumir y pagar todos los gastos en los que el vendedor incurra para obtener el certificado de peritaje de un tercero que pruebe la conformidad de la mercancía, cuando el contrato de venta lo exige.
8. Prestar al vendedor, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, una ayuda razonable para obtener cualquier documento expedido en el país de importación que el vendedor pueda necesitar para poner la mercancía a su disposición de conformidad a las presentes reglas.

3. LOS INCOTERMS Y LOS CONTRATOS DE ARRIBO Y DE EMBARQUE

Por lo expuesto precedentemente podemos percibir que existen importantes diferencias entre los contratos de arribo y los contratos de embarque.

Es necesario destacar la diferencia vital entre los *D-Terms* y los otros términos comerciales con respecto a la determinación del punto crítico cuando el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega. Solo con los *D-Terms* la obligación de entrega del vendedor se extiende en el país de destino. Bajo los otros términos, esa obligación se cumple en su propio país, ya sea poniendo la mercancía a disposición del comprador desde la fábrica o entregándola al transportista para embarcar.

Los *D-Terms* transforman un contrato de venta en contrato de arribo y los *F-Terms* o *C-Terms* lo transforman en un contrato de embarque.

Se considera que un vendedor, habiendo vendido su mercancía bajo los *C-Terms*, ha cumplido con su obligación de entrega, aun si algo le pasara a la mercadería después del puerto de embarque; mientras que el vendedor que ha vendido la mercancía bajo los *D-Terms* no ha cumplido con su obligación en similares circunstancias.

Consecuentemente, si la mercadería se pierde o es accidentalmente dañada después del embarque, pero antes de que haya arribado al puerto de destino acordado, el vendedor que ha vendido la mercancía bajo los *D-Terms* no ha cumplido su parte y puede ser intimado a hacerlo. Tendrá que proveer la mercadería en reemplazo por aquellas dañadas o perdidas.

4. LOS INCOTERMS Y LOS CONTRATOS DE VENTA

1. Los términos comerciales constituyen solo una parte del contrato de venta.
2. Mientras que el contrato de venta determina la cantidad, calidad y precio de la mercadería, los términos comerciales tratan con las cuestiones relacionadas a su entrega.
3. No es suficiente que el contrato de venta haga referencia a los términos comerciales como FAS, FOB, CIF, etc., ya que esos términos solo indican que la mercadería debería ser entregada de una manera tradicional y que ciertos costos deberían ser pagados por el vendedor o comprador.
4. Las partes contratantes deben determinar con exactitud:
 - a) Quién debe pagar los costos de carga y descarga.
 - b) Cómo deberían ser divididos los riesgos.
 - c) Quién debería sacar el seguro como protección contra estos riesgos.

5. ¿Por qué aplicar los *incoterms*?

- a) Los *incoterms* no entran en el contrato de venta automáticamente, de la misma manera que una ley nacional o internacional, es decir, deben ser incorporados en el contrato de compraventa.
- b) En los contratos de compraventa entre partes de diferentes regiones del mundo es recomendable que las menciones a los *incoterms* sean específicas para evitar discrepancias.

CAPÍTULO 7. MEDIOS DE PAGO

1. GENERALIDADES

Las transacciones comerciales entre dos o más países determinan, a nivel internacional, las operaciones de importación y exportación que, en conjunto y para cada país en particular, conforman la llamada *balanza comercial*. Estas operaciones comerciales de importación y exportación llevaron a la creación de instrumentos formales o medios de pagos como el Crédito Documentario y la Cobranza Documentaria (en sus diversas formas y modalidades, y a las normas de carácter internacional que las reglamentan), Órdenes de Pago, etc.

2. CRÉDITO DOCUMENTARIO

2.1. Definición y alcances

Por *crédito* se entiende el *instrumento o título comercial* mediante el cual un banco («banco emisor»), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente («ordenante/importador») o en su propio nombre, (1) se obliga a hacer un pago a un tercero («beneficiario/exportador») o a su orden o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumento/s de giro) librados por el beneficiario; (2) autoriza a otro banco para que efectúe el pago o para que acepte y pague tales instrumentos de giro; (3) o autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito.

Las sucursales de un banco en países diferentes se considerarán como otro banco. Vale decir que el crédito evidencia el compromiso legal ineludible en virtud del cual el emisor debe pagar o hacer pagar al beneficiario, una vez cumplidos por este último las condiciones y términos estipulados. En otro término, el crédito constituye y equivale para su beneficiario/exportador la garantía de un banco respecto del cobro del valor de la exportación, una vez que esta se hubiere concretado y las condiciones y estipulaciones acerca de la presentación de documentos hubieren sido debidamente cumplidas.

El crédito se utiliza no solo como *medio o instrumento de pago* del tráfico internacional de mercaderías, sino también suele tener una complementaria *función de financiación* tanto para el importador (ordenante) como para el exportador (beneficiario).

Aquí el aspecto de la confianza recíproca entre ordenante (comprador/importador) y beneficiario (vendedor/exportador) virtualmente se neutraliza y compensa, ya que a la par de que el segundo goza de garantía y

seguridad de cobro una vez embarcado, el primero también goza de que el pago solo se efectúe una vez realizado el embarque y contra los documentos representativos de la mercadería y de su propiedad.

Por su naturaleza, el crédito constituye una *transacción u operación totalmente independiente, diferente y distinta* de las compras/ventas de mercadería y/o de los contratos sobre los cuales pueden, y suelen, estar basados, pero que formalmente le son del todo ajenos y extraños.

Por lo mismo, en las transacciones u operaciones con créditos todas las partes interesadas e intervinientes manejan y operan solo con documentos, nunca con mercaderías.

Independientemente de que los pagos, aceptaciones y negociaciones se efectúen solo contra los documentos estipulados y por lo que ellos muestran o evidencian (aspecto formal), deben estar *formalmente de acuerdo* con los términos y condiciones establecidas en el crédito.

2.2. Clases, tipos, modalidades o variantes

- En función de su *naturaleza y esencia*, los créditos se dividen en simples o libres, documentados o documentarios y combinados.

Crédito simple o libre: es utilizable contra un simple recibo, una mera letra de cambio, una factura proforma o algún documento o elemento análogo o similar.

Crédito documentado o documentario: es el utilizable contra presentación y entrega de determinados documentos de embarque, entre los cuales figuran como de esencial prioridad los del transporte de la mercadería (conocimiento de embarque, carta de porte, guía aérea, etc.).

Crédito Combinado: es el resultante de la combinación de los dos tipos anteriores referidos, siendo utilizable parcialmente como crédito documentario o documentado. Es el caso típico de los *packing credits* o créditos de financiamiento directo.

- En función de su *forma de emisión*, los créditos se dividen en cartas de crédito comerciales, acreditivos, subsidiarios o *back-credits* y locales o domésticos.

Carta de crédito comercial: es el crédito directamente establecido por el banco emisor o abridor a nombre del beneficiario, *sin intervención en cuanto a su notificación* de ningún banco corresponsal de la plaza del beneficiario de la carta de crédito. A lo sumo, alguno de estos bancos corresponsales suele ser intercalado como mero transmisor del original del crédito, oficiando en este caso como mero correo.

Con este medio de pago, el beneficiario puede optar por remitir sus documentos al banco emisor con las instrucciones respecto a su pago o remitirlos por intermedio de un banco con el cual negocia la carta de crédito.

Esta carta de crédito tiene como ventaja que es más económica que la carta de crédito documentario porque no se utilizan los servicios de otro banco, ya sea para notificarla o confirmarla, y, además, el beneficiario puede negociarla en cualquier banco de la plaza donde él resida ya que no está restringida a un banco determinado. A la vez, tiene como desventaja que solo puede ser negociada si la emite bancos de primera línea y, además, es siempre pagadera en las cajas del banco emisor.

Acreditivo: es el crédito establecido por el banco emisor o abridor por intermedio de un banco corresponsal que procede a avisárselo o notificárselo oficialmente al beneficiario.

Back-Credit o Crédito Back to Back: es aquel reabierto por el banco corresponsal, por cuenta y orden del beneficiario originario a favor de un nuevo y distinto beneficiario, con cargo e imputación a un crédito principal que aquel tiene abierto a su favor y utilizable, básicamente, contra los mismos (o casi los mismos) documentos que el crédito principal, cuya confirmación indirecta, por otra parte y de hecho, implica. Este tipo de créditos suele establecerse a favor de los proveedores de mercaderías o a favor del mismo beneficiario del crédito principal (u originario) cuando es abierto, por alguna razón especial, sobre otro país.

En el primer supuesto (proveedor) suele también sustituirse en la práctica (a menos que el interesado quiera contar con la absoluta certeza y garantía de pago implícita) por un crédito con la denominación *carta-cesión*, que constituye una mera afectación, generalmente de carácter irrevocable, a favor de un tercero, sin darle empero a este último ninguna seguridad acerca de la efectivización de su derecho de cobro mientras el propio beneficiario del crédito no haya dado total y estricto cumplimiento a sus estipulaciones.

Crédito subsidiario: el banco emisor es el que abre el crédito primitivo y también el subsidiario a deducirse del primero.

Crédito local o doméstico: es el establecido a favor de un beneficiario radicado en la misma plaza o en otra plaza, pero del mismo país del ordenante, cubriendo o amparando transacciones comerciales (entrega de mercaderías o prestación de servicios) u operaciones financieras (préstamos). En el primer caso, tal crédito suele ser calificado de *real o puro*; en el segundo, suele caracterizarse como *figurativo o simulado*. No hay documento de transporte internacional.

- En función de su *forma de notificación*, los créditos se dividen en telegráficos o aéreos.

Crédito telegráfico: es el abierto o establecido por el banco emisor por vía cablegráfica, por télex o en la actualidad la inmensa mayoría por SWIFT. Aquí pueden darse las siguientes variantes: *aviso sin valor*, cuando el banco emisor solo informa estar tramitando la apertura de un crédito; *preaviso*, cuando el banco emisor notifica la apertura como tal, pero

suministrando tan solo alguno de los términos y condiciones del crédito y *apertura completa*, cuando el banco emisor notifica la apertura detallando la totalidad de los términos y condiciones del crédito.

Crédito aéreo: es el abierto o establecido por el banco emisor por vía postal (aérea). Aquí también pueden darse las siguientes variantes: apertura común no preavisada con anterioridad por cable, télex o SWIFT y confirmación de apertura, sea que esta solo hubiere sido preavisada parcialmente por cable, télex o SWIFT, sea que hubiere sido cursada en su totalidad por cable, télex o SWIFT.

- En función de su *seguridad y garantía*, los créditos se dividen en revocables, irrevocables, no-confirmados y confirmados.

Crédito revocable: es el que puede ser cancelado, anulado y/o modificado en cualquier momento sin necesidad de previo consentimiento del beneficiario, ya que no constituye ningún compromiso legal de carácter definitivo por parte del banco emisor o abridor. De cualquier manera, si un crédito de estas características hubiere sido transmitido y hecho utilizable en un banco corresponsal, su modificación o cancelación tan solo surte efecto en la medida en que previamente no hubiere sido ya utilizado. Con esto se busca preservar los intereses del banco corresponsal negociador de buena fe, que en el ínterin hubiere efectuado pagos, aceptaciones o negociaciones.

Crédito Irrevocable: es el que una vez establecido no puede ser cancelado, anulado y/o modificado sin expreso consentimiento previo de *todas las partes* involucradas en el crédito, ya que constituye un compromiso legal de carácter definitivo por parte del banco emisor o abridor. Esta condición o carácter de irrevocabilidad no puede presumírselo ni sobreentendérselo, debiendo, en todos los casos, constar en forma clara y expresa; más allá de que en el inciso c) del Art. 6 de la Brochure 500, revisión 1993, del Consejo de la CCI, se expresa que, a falta de tal indicación, el crédito se considerará irrevocable.

Respecto de las *modificaciones* de que de hecho es susceptible todo crédito, pueden darse las siguientes variantes en cuanto índole y alcances: *favorables* cuando benefician o favorecen al beneficiario; *facultativas* cuando no lo obligan sino meramente le dan una opción y *perjudiciales* cuando le imponen condiciones que le son adversas o desfavorables.

Obviamente, solo en este último supuesto, suele requerirse del beneficiario el consentimiento o aceptación expresa de las modificaciones del caso, siendo que tiene pleno derecho para rechazarlas.

Crédito no confirmado: es aquel que el banco corresponsal transmite o notifica al beneficiario sin ningún compromiso ni responsabilidad legal para él de pagarlo o negociarlo en su momento. En este caso, el beneficiario tan solo cuenta con la responsabilidad, compromiso y garantía del banco emisor o abridor. Es así como, aparte de que la ausencia de compromiso

o responsabilidad por parte del banco corresponsal notificador lo faculta incluso a pagar al beneficiario recién una vez recibido los fondos del banco emisor o abridor, también lo habilita para negarse o rehusarse a recibir para su pago o negociación los documentos que le presente el beneficiario. Naturalmente, todo depende de la calidad y solvencia del banco emisor o abridor que aquí constituye la clave de la cuestión.

Por otra parte, por principio y como regla general, cabe señalar que si en este caso el banco corresponsal, no obstante su carácter de no comprometido ni responsable, efectuare negociaciones, lo haría manteniendo, en todos los casos, reservados y expeditos sus derechos de recurso o acción de regreso contra el beneficiario.

Crédito confirmado: es aquel al cual el banco corresponsal notificador agrega, generalmente a pedido expreso del banco emisor o abridor, aunque en casos excepcionales también a solicitud del beneficiario, su propio compromiso y responsabilidad legal definitiva de pago, de tal manera que en virtud de ello el beneficiario goza de una doble garantía: la del banco emisor o abridor y la del banco corresponsal/confirmante. Además de estar legalmente comprometido a efectuar el pago que correspondiere, el banco confirmador tampoco puede negarse o rehusarse a recibir los documentos cuando sean presentados por el beneficiario.

Solo pueden confirmarse los créditos irrevocables. La confirmación implica un encarecimiento de la operación para el ordenante. Esta confirmación generalmente la solicita el beneficiario cuando desconoce al banco emisor o por la inestabilidad política y/o económica del país donde está radicado el banco emisor.

- En función de su *utilizabilidad*, los créditos se dividen en intransferibles, transferibles y rotativos o renovables.

Crédito intransferible: es el que no puede ser cedido por el beneficiario a otro u otros segundos beneficiarios, vale decir que solo y en forma única y exclusiva puede ser utilizado por él mismo. Por principio, y salvo expresa indicación en contrario, es intransferible.

Crédito Transferible: es el que puede ser cedido por su primer beneficiario (originario), total o parcialmente, a uno o más segundos beneficiarios, aunque por una sola vez (vale decir que el segundo beneficiario no puede volver a cederlo a un tercero, únicamente al primer beneficiario) y siempre que aquellos fueran de un mismo país (vale decir que el segundo beneficiario no puede ser de otro país), salvo que estuviere autorizado lo contrario porque respecto a la transferibilidad en general podría, en principio, entenderse que el domicilio del segundo beneficiario no constituye impedimento para la transferencia del crédito. Sin embargo, la cuestión pasa en primer término por lo que dispone el Art. 48 de la Publicación 500 de la

CCI, en especial los incisos b), c), d) y h), según los cuales el crédito deberá estar emitido específicamente como transferible. El banco transferente no estará obligado a transferir, salvo en lo que expresamente consienta aceptar, comunicar o no al segundo beneficiario eventuales modificaciones y que el crédito original indique que no puede ser utilizable para el pago o negociación en un lugar distinto al estipulado en el crédito. Si dichos aspectos no están en oposición a la solicitud de transferencia, esta sería posible.

Para que un crédito sea transferible debe autorizarlo y proveerlo en forma expresa o explícita mediante la indicación de que es «transferible» ya que esa condición no puede presumírsela o sobreentendérsela. Por su parte, el banco corresponsal ante quien se transfiere un crédito (cediéndole o endosándolo), con o sin aviso simultáneo al banco emisor o abridor, según lo que estuviese estipulado o convenido, por el mero hecho de la transferencia no varía por eso su situación o grado de compromiso o responsabilidad. No obstante, resulta facultativo del banco corresponsal, notificador y/o confirmante el efectuar o convertir tales transferencias, respecto de lo cual aquel suele reservarse los derechos del caso, máxime cuando se trata de un crédito confirmado por él.

Cuando el crédito transferible prohíbe embarques parciales, su transferibilidad obviamente queda limitada a un solo segundo beneficiario. En cambio, cuando estuviesen autorizados embarques parciales, la transferibilidad puede ejercerse en favor de tantos segundos beneficiarios distintos como embarques parciales se efectuaren. Con anterioridad al 01.07.63, para esto último, se utilizaban los términos «divisible» o «fraccionable» que, empero, ahora está recomendado el no utilizarlos por superfluos o redundantes.

En toda transferencia de crédito, el primer beneficiario (originario y transferente) debe efectuarla bajo los mismos términos y condiciones estipulados en el crédito, con excepción del monto, del precio unitario y del período de validez y/o embarque que pueden ser reducidos. El primer beneficiario (originario) tiene también el derecho de sustituir las facturas del o de los segundos beneficiarios (nuevos) por la suya propia y girar bajo el crédito la correspondiente diferencia de valor, sin, empero, ninguna responsabilidad ulterior para el banco corresponsal y/o abridor si dicho canje no se efectuase en el momento debido.

Crédito rotativo, renovable o revolving: es el que a medida que es utilizado vuelve a entrar en vigor automáticamente por su importe originario tantas veces como ello estuviere previsto en sus términos, vale decir reponiéndose en su valor y utilizabilidad a lo largo de períodos determinados. Pueden ser acumulativos o no acumulativos.

Las ventajas de este tipo de créditos son: (1) en el caso de que no sea utilizado totalmente, resulta más económico, pues las comisiones de apertura, aviso y confirmación serán cobradas solamente sobre los tramos utilizados; (2) se difiere el pago de comisión por apertura al momento de

su efectiva utilización y (3) evita trámites bancarios por cada operación, e incluso evita que el banco emisor pueda cambiar de opinión en cuanto a la oportunidad de efectuar la operación y pueda negarse, por consiguiente, a abrir nuevos créditos.

- En función de su *oportunidad de cobro* los créditos se dividen en a la vista, de pago diferido, de aceptación, de *packing-credits* o de financiamiento.

Crédito a la vista: es el pagadero (o cobrable) al contado y de inmediato, vale decir cuyo pago es exigible no bien presentados los documentos requeridos y cumplidos los términos y condiciones estipuladas. Aquí, la utilización del crédito coincide con su pago (o cobro), resultando el ordenante (importador) el financiador –durante el lapso del período de «viaje» de la mercadería– del beneficiario (exportador).

Crédito de pago diferido: es el pagadero (o cobrable) a plazo y una vez transcurrido un determinado lapso (contado generalmente a partir de la fecha de embarque), vale decir cuyo pago es exigible recién al vencimiento o término del plazo en cuestión, sin quedar, empero, instrumentado por letra de cambio a cargo de alguno de los bancos intervinientes. Aquí, la utilización del crédito difiere en el tiempo de su pago (o cobro), siendo que es el beneficiario (exportador) el que le financia al ordenante (importador) otorgándole una facilidad de pago. Ello no implica que el beneficiario (exportador) no pueda, a su vez, obtener de su banco una financiación por cuenta por separado de ese su crédito de exigibilidad diferida. En el crédito de pago diferido el *compromiso* de pagar al vencimiento del plazo estipulado para el pago es tan solo del banco emisor o abridor, salvo que al mismo tiempo fuere también confirmado, en cuyo caso existe, asimismo, el *cocompromiso solidario* de hacer por parte del banco confirmante la validez que cuya confirmación abarca hasta el vencimiento del plazo estipulado para el pago.

En otras palabras, el crédito de pago diferido otorga un plazo para el cumplimiento de la obligación de pago a cargo del banco emisor o abridor (y/o del banco confirmante, si el crédito fuere confirmado), pero sin incorporar por regla general dicha obligación a una letra de cambio debidamente aceptada (y, como tal, descontable).

Crédito de aceptación: es el que prevé un cambio de reembolso diferido al banco corresponsal una vez transcurrido un determinado lapso (contado generalmente a partir de la fecha de embarque), instrumentando mediante una letra o plazo que acepta por cuenta y orden del banco emisor y abridor descontándola simultáneamente y sin derecho de recurso o acción de regreso al beneficiario (exportador) librador o girador de la letra.

Los gastos de ese descuento suelen tomarse, generalmente, a cargo del ordenante (importador), aunque también suelen ser regulados muchas veces fuera del crédito. Aquí, la utilización del crédito, si bien formalmente

difiere en el tiempo con la de su pago (o cobro), de hecho, suele coincidir con ella, de producirse el descuento mencionado. En este tipo de crédito, en realidad, no es el beneficiario (exportador) el que le financia al ordenante (importador), sino más bien se da el caso de que este último obtiene una facilidad de pago de su banco emisor o abridor como consecuencia de la que este obtiene, a su vez, del banco corresponsal aceptante de la letra a plazo, todo ello sin perjuicio de que el beneficiario (exportador) cobre de inmediato (a través del descuento de esa letra). *El plazo usual* en este tipo de operaciones no suele exceder de los 180 días de la fecha de embarque, lo que constituye, por otra parte, el plazo máximo normal tratándose de operaciones comerciales corrientes.

En el crédito de aceptación, que generalmente suele ser al mismo tiempo confirmado por el banco notificador, el compromiso de aceptar la letra y de pagarla a su vencimiento es de ambos, o sea, tanto del banco emisor o abridor como del banco notificador y confirmante. En tal caso, este último tiene adquirido el cocompromiso solidario de hacerlo emergente tanto de su disposición de aceptar letras –implícita en el hecho de notificar un crédito de esa naturaleza– como de la confirmación que en este tipo de crédito suele, por regla general, agregar. En otras palabras, el crédito de aceptación incorpora a una letra de cambio debidamente aceptada (y, como tal, descontable, cuyos gastos incluso muchas veces suelen correr a cargo del propio banco emisor o abridor) la obligación de pago a un plazo predeterminado a cargo de un banco aceptante.

***Packing-Credit* o crédito de financiamiento:** es el total o parcialmente (por lo general esto último) utilizable por el beneficiario con anterioridad al embarque y, por ende, a la entrega de los correspondientes documentos de embarque, en virtud de la autorización que el banco emisor o abridor le confiere al banco corresponsal de efectuar por cuenta, orden y riesgo un anticipo de pago a cuenta de la negociación definitiva del crédito. Esta última, en realidad, recién queda perfeccionada a posteriori en oportunidad de que el beneficiario (exportador) cumplimente la entrega de los documentos de embarque. Es el caso típico de una financiación directa del ordenante (importador) a favor del beneficiario (exportador) a través de los canales bancarios pertinentes.

Hay dos tipos o variantes de *packing-credits*: el denominado de *cláusula roja*, pagadero contra simple recibo y compromiso de efectuar el embarque y entregar en ese entonces los pertinentes documentos, en su defecto, reintegrar el anticipo percibido, y el denominado *cláusula verde*, en cuyo caso a lo anterior se agrega –como respaldo o garantía más efectivo– la caución o prenda de mercaderías (*warrants* o certificado de depósitos).

En lo que respecta a la *financiación* de esos anticipos de pago, usualmente suele tomarla a su cargo directamente el banco emisor o abridor que de inmediato reembolsa al banco corresponsal negociador los pagos

efectuados. En casos aislados, suele oficiarse de financiador el propio banco corresponsal negociador que obtiene el reembolso de sus pagos recién en oportunidad de que le sean presentados los documentos de embarque o, en su defecto, al vencimiento del crédito, aunque, eso sí, bajo la responsabilidad y garantía del banco emisor o abridor.

- En función de su *negociabilidad*, podemos considerar el restringido y el no restringido.

Crédito restringido: es el que solo puede ser utilizado o negociado en el banco corresponsal expresamente indicado al efecto por el propio banco emisor.

El hecho de que la negociación de un crédito esté restringido a un banco corresponsal no impide al beneficiario escoger a su elección el banco donde negociarlo. Solo que ese tercer banco NO podrá hacerlo directamente frente al banco emisor, remitiendo los documentos o solicitando el reembolso, sino que deberá hacerlo indefectiblemente por intermedio del banco corresponsal con el consiguiente mayor costo e insumo de tiempo. Para que este tercer banco pueda negociar el crédito, debe solicitarle al banco corresponsal que se lo transfiera y este a su vez solicitarle autorización al banco emisor.

Crédito no restringido: es aquel que puede ser utilizado o negociado libre e inmediatamente en cualquier banco a elección.

La *legislación*, vale decir el conjunto de normas y reglas que rigen en materia de uso y manejo de créditos, está dada por el contenido de folleto o Brochure 500, revisión 1993, del Consejo de la CCI que, con vigencia desde el 01.10.94, reglamenta las denominadas «prácticas y usos uniformes para créditos documentarios». En cambio, la figura del crédito no está actualmente legislada como tal a través de expresas normas positivas en nuestro ordenamiento jurídico comercial. Se tiene proyectado incorporar próximamente algún tipo de modificación al respecto en el Código de Comercio.

- En función de su *divisibilidad*, se clasifican en divisibles e indivisibles.

Divisibles: son aquellos que permiten los embarques parciales.

Invisibles: son los que prohíben los embarques parciales.

2.3. Partes intervinientes en el crédito documentario y sus funciones

Tomador u ordenante: es el que solicita la apertura de la carta de crédito al banco del cual es cliente; claramente se trata del importador.

Banco emisor o abridor: es el banco del cual el importador es cliente. Es la institución que recibe y concreta la solicitud del tomador, abriendo o haciendo abrir el crédito, y que se compromete en forma irrevocable y

definitiva ante el banco corresponsal o pagador a reembolsar el pago de la carta de crédito.

Banco corresponsal o pagador: es la entidad bancaria ubicada en la plaza del beneficiario crédito que efectúa el pago al exportador (beneficiario) por cuenta del banco emisor o abridor.

Hay algunos documentos cuya presentación es indispensable como condición de pago (ej.: factura comercial, conocimiento de embarque, seguro, *packing list*, certificados, etc.) y que el banco pagador, actuando como mero intermediario entre el exportador y el banco emisor, debe revisar de acuerdo a lo establecido en la Brochure 500 de la CCI. En esta revisión se debe verificar que se satisfagan las condiciones del crédito, pero no es responsable por el cumplimiento de los acuerdos comerciales entre comprador y vendedor. La responsabilidad del banco es revisar todos los documentos con razonable cuidado para comprobar que concuerden con los términos y condiciones del crédito documentario.

Es responsabilidad exclusiva del ordenante determinar qué clase y tipo de documentación será exigida en el crédito documentario para poder efectivizarlo, ya que los bancos no pueden conocer el grado de confianza existente entre el ordenante y el beneficiario del crédito.

Beneficiario: es el vendedor/exportador que cobra el importe de la carta de crédito y es lógicamente a favor de quien esta se abre.

Banco reembolsador: es, por lo general, un tercer banco que, de acuerdo con instrucciones recibidas del banco emisor, acredita o pone a disposición del banco corresponsal o pagador los importes que hubiera pagado o tuviera que pagar en virtud de la disposición del crédito documentario. Esta figura se da cuando los bancos emisor y corresponsal o pagador no mantienen cuentas corrientes entre sí.

Banco notificador: es un banco de la plaza del exportador que, por cuenta y orden del banco emisor, notifica al beneficiario del crédito que se ha abierto este a su nombre.

Banco acreditante: también puede ser este banco el que pague la carta de crédito al beneficiario. Podría ser el mismo banco emisor o una sucursal de este u otro banco (que a menudo es el banco notificador).

Cuando el crédito es utilizable mediante letras de cambio, entonces el banco pagador o acreditante resulta ser el *banco girado*, pues estas se giran contra él y luego, si las letras de cambio son a plazo, al aceptarlas, actúa como *banco aceptante*.

No se trata de distintos bancos, sino de distintas funciones o roles que puede cumplir un mismo banco según las circunstancias.

La denominación *banco pagador* se utiliza principalmente cuando el pago se efectúa contra el crédito y sin letras de cambio.

Banco negociador: es el que descuenta una letra girada contra otro banco, que puede ser el banco emisor u otro distinto designado por este. O

también el que adelanta fondos sobre la carta de crédito y los documentos especificados en esta, sin letras, pagaderos a la presentación a otro banco, que puede ser el emisor u otro designado por este.

Las diferencias entre banco pagador y banco negociador son de suma importancia. Cuando un segundo banco actúa como banco pagador, se establece una relación de mandatario a mandante entre él y el banco emisor. Esta relación no existe cuando actúa como banco negociador, ya que en este caso interviene por su propia cuenta.

El examen de los documentos que realiza el banco pagador se hace cumpliendo una obligación, mientras que el banco negociador lo lleva a cabo por su propia conveniencia. Incluso podría omitirlo.

Lo esencial es que el banco pagador cumple órdenes del mandante o emisor; en cambio, el banco negociador interviene voluntariamente en la operación, es decir, actúa por su cuenta y riesgo, decide por sí mismo si le interesa participar y lo hace introduciéndose en la relación banco emisor/beneficiario.

2.4. Secuencia de una carta de crédito documentario

Dentro de la secuencia de una carta de crédito documentario podemos considerar tres etapas: apertura, utilización y liquidación.

- Apertura:

El **importador** solicita a su banco (emisor o abridor) la apertura de una CCD a favor del exportador, según las condiciones establecidas en la factura proforma recibida del exportador y previamente consensuadas.

El **banco emisor o abridor** procede a emitir el crédito solicitado por su cliente (importador) y pide al banco corresponsal que lo notifique o lo confirme según el caso.

El **banco corresponsal** notifica al exportador de la apertura del crédito que se ha realizado a su favor y eventualmente lo confirma.

- Utilización:

El **exportador** notificado de la apertura de la CCD procede a preparar la mercadería, consigue bodega para el embarque, obtiene todos los documentos requeridos en la carta de crédito y embarca la mercadería, por lo que recibe del agente de transporte el conocimiento de embarque (título de propiedad que representa a la mercadería) y que, junto a todo el resto de la documentación complementaria requerida (letras de cambio, factura comercial, *packing list*, certificados, etc.), entrega al banco corresponsal.

El **banco corresponsal** envía al banco emisor toda la documentación recibida del exportador, una vez revisada con razonable.

El **banco emisor** presenta la documentación a su cliente (el importador) para que este pague o acepte las letras.

- Liquidación:

El **importador** realiza el pago al banco emisor de todo aquello que fuera como pago a la vista y/o acepta las letras a plazo para honrar su pago al vencimiento. Con el resto de la documentación en mano, procede, junto con su despachante de aduana, a retirar la mercadería del depósito provisorio aduanero, pagando los impuestos correspondientes para su nacionalización y liberación.

El **banco emisor** transfiere al banco corresponsal (ya sea por reembolso directo o indirecto) los importes cobrados y, si hubiere financiamiento con letras, las letras de cambio «aceptadas», las que serán canceladas a su vencimiento.

Cuando el **banco corresponsal** recibe la acreditación de los fondos, procede a pagarle al exportador todo aquello que se hubiere vendido contra pago a la vista y también le entrega las letras aceptadas para que el beneficiario las cobre a su vencimiento.

2.5. Cartas de crédito *Stand by*

Stand by significa literalmente «en reserva», o sea, para ser utilizado si fuera necesario. Es de naturaleza contingente. Básicamente es un instrumento utilizado como garantía de cumplimiento de un contrato de préstamo u otro tipo de contrato vinculado a prestaciones de servicios diversos como ser: ofertas en licitaciones públicas, mantenimiento de precio, provisión de obras, etc.

Tienen por objeto otorgar una mayor seguridad a las transacciones comerciales y financieras entre residentes de diferentes países, sustituyendo así a las llamadas «*collaterals*» (depósitos en garantía) o caución de valores mobiliarios.

La utilización de este instrumento y su amplia difusión podría reconocer como origen el impedimento que tienen los bancos de EE.UU. para emitir *garantías*, operatoria que no contempla la legislación bancaria norteamericana. El crédito *Stand by* fue el sustituto hábil de la garantía específica por su característica de obligación autónoma, totalmente independiente del contrato al cual protege. En otras palabras, estos créditos pagaderos a solicitud cumplen el mismo fin que el de una simple garantía.

Se observa un grado importante de similitud con el crédito documentario a partir de los intervinientes que en todos los casos serán:

1. Solicitante y ordenante.
2. Banco emisor
3. Banco confirmador (generalmente se trata de un interviniente exigido por el beneficiario atento a la existencia del riesgo país).
4. Beneficiario (generalmente acreedor del ordenante).

Los usos y prácticas uniformes para créditos documentarios incorporaron este instrumento cuando la CCI emitió la Brochure 400 y mantuvo similar papel protagónico en la Brochure 500, que en su Art. 2 dice: «A los fines de estos artículos, las expresiones “créditos documentarios” y “cartas de crédito *Stand by*” utilizadas en el presente, en adelante denominados “créditos”, comprenderán todo convenio...». Estos conceptos se mantienen en la Brochure 500.

3. COBRANZA DOCUMENTARIA

3.1. Definición y alcances

Por *cobranza* se entiende la *operación comercial* (y, en nuestro caso, bancaria) mediante la cual un remitente (generalmente un banco) –actuando por cuenta, orden y riesgo de un cliente (el girador), por regla general, por intermedio de otro banco corresponsal o cobrador– tramita el cobro de valores o efectos ante un deudor (el girado), sin más compromiso ni responsabilidad que ejecutar las instrucciones de su mandante o cliente (el girador). Vale decir que la operatoria de la cobranza *excluye* todo compromiso y responsabilidad legal directa por parte de los bancos intervinientes en todo lo concerniente a la aceptación. En otros términos, la actuación de los bancos intervinientes se limita a ejecutar un mandato, siguiendo al efecto las instrucciones e indicaciones que se les impartan. Es así como las *responsabilidades y compromisos* de levantamiento (de documentos), aceptación (de letras) y/o de pago corren exclusivamente a cargo directo del girado (deudor), sin ninguna clase de responsabilidad o corresponsabilidad para los bancos intervinientes que solo actúan aquí en calidad de mandatarios.

Una las cuestiones prácticas a tener en cuenta, es considerar la posibilidad de remitir la cobranza al banco del exterior (corresponsal o cobrador) con el que opere el importador.

Cualquier documento enviado para su cobro debe ir acompañado por una orden de cobro que contenga instrucciones completas y precisas. Los bancos solo están autorizados para actuar según instrucciones suministradas en dicha orden de cobro y de acuerdo con estas reglas.

Entre las instrucciones no debe faltar si la cobranza es «con o sin protesto»; las condiciones para entregar la documentación (pago o aceptación de la letra); indicación de si se quiere que las letras aceptadas les sean devueltas; indicación en forma precisa del nombre y dirección del girado; detalle completo de la documentación requerida (con respecto al conocimiento de embarque, indicar cuantos juegos se envían y si son originales o copias).

Si un banco no puede, por alguna razón, obrar de acuerdo con las instrucciones suministradas en la orden de cobro que ha recibido, debe inmediatamente avisarlo a la parte de la que recibió la orden de cobro.

La cobranza se utiliza no solo como medio o instrumento de cobro y pago del tráfico internacional de mercaderías, sino también suele tener una complementaria *función de financiación* tanto para el exportador (girador) como para el importador (girado).

Aquí el aspecto de la *confianza* está dado por parte del girador (exportador/vendedor) hacia el girado (importador/comprador), ya que aquel no cuenta en este tipo de operatoria con ninguna garantía, responsabilidad o compromiso por parte de algún banco, dependiendo, por ende, en lo que respecta al cobro final de su crédito, de la solvencia, moralidad y buena fe del deudor (girado).

3.2. Clases, tipos, modalidades o variantes

Existen *documentos financieros* entre los que podemos mencionar letras de cambio, cheques, pagarés, comprobantes de pago y/o cualquier otro documento similar que se utilice para obtener el pago de dinero. Existen también *documentos comerciales* como las facturas, documentos de embarque, documentos de legitimación o cualquier otro documento, siempre y cuando no sea un documento financiero. De esto surge una clasificación de las cobranzas en simples y documentadas.

Cobranza simple: es el cobro de documentos financieros a los que no se le agregan documentos comerciales.

Cobranza documentada: es aquella mediante la cual se tramita (1) el cobro de documentos financieros acompañados de documentos comerciales y (2) el cobro de documentos comerciales no acompañados de documentos financieros.

- En función de su *oportunidad de pago*, se clasifican en a la vista, contra entrega de los documentos de embarque y la documentación complementaria y a plazo.

A la vista: contra entrega de los documentos de embarque y la documentación complementaria.

A plazo: en esta se distinguen dos momentos: (1) la aceptación y (2) el pago. Aquí el importador acepta las letras y recibe la documentación para retirar la mercadería de la aduana.

- En función de su *seguridad y garantía*, la cobranza puede ser con aval o sin aval. En el primer caso, el aval puede ser bancario o de terceros.

- En función de sus *recaudos legales*, puede optarse por sin protesto o con protesto.

- En función de su *pago y reembolso*, (1) pago telegráfico; (2) reembolso directo (es aquel cuyo producido es acreditado directamente en la cuenta

que el banco remitente mantiene con el banco corresponsal o cobrador); (3) reembolso indirecto (es aquel que se produce a través de un tercer banco reembolsador, con el cual mantienen cuenta el banco remitente y el banco corresponsal o cobrador).

La legislación y el conjunto de normas y reglas que rige en materia de manejo de cobranzas están dados por el contenido de la Brochure 522 del Consejo de la CCI que reglamenta las denominadas «reglas uniformes para la cobranza de documentos comerciales». En cambio, la institución de la cobranza bancaria como tal no está contemplada en nuestro ordenamiento legal positivo en forma específica. No obstante, la figura de la *letra de cambio* –instrumento habitualmente utilizado en este tipo de operaciones– sí está legislado como tal.

3.3. Secuencia de una cobranza

Dentro de la secuencia de una cobranza podemos considerar dos etapas: utilización y liquidación.

- Utilización:

El **exportador**, en esta etapa, realiza el embarque de la mercadería, por lo que recibe del agente de transporte el conocimiento de embarque (título de propiedad que representa a la mercadería) y que, junto a todo el resto de la documentación complementaria requerida (letras de cambio, factura comercial, *packing list*, certificados, etc.) y las instrucciones correspondientes, es entregada al banco remitente. Este banco remite todos los documentos recibidos del exportador al banco corresponsal, quien avisa al importador para que proceda a retirar los documentos previo pago.

- Liquidación:

El **importador** paga todo aquello que fuera como pago a la vista y/o acepta las letras a plazo para honrar su pago al vencimiento. Con el resto de la documentación en mano, procede, junto con su despachante de aduana, a retirar la mercadería del depósito provisorio aduanero, pagando los impuestos correspondientes para su nacionalización y liberación. A su vez, el banco corresponsal o cobrador (ya sea por reembolso directo o indirecto) transfiere al banco remitente los importes cobrados y, si hubiere financiamiento con letras, las letras de cambio «aceptadas», las que serán canceladas a su vencimiento. Cuando el banco remitente recibe la acreditación de los fondos, procede a pagarle al exportador todo aquello que se hubiere vendido contra pago a la vista y también le entrega las letras aceptadas.

4. ORDEN DE PAGO O TRANSFERENCIA

4.1. Definición y alcances

Por *orden de pago* se entiende la *transferencia de fondos* que un ordenante o tomador efectúa a favor de un beneficiario o destinatario, generalmente, por intermedio de una institución bancaria.

La orden de pago se utiliza no solo como *medio o instrumento de pago* del tráfico internacional de mercaderías, sino también suele tener una complementaria *función de financiación* para el exportador (beneficiario) en los casos en que se trate de transferencias de fondo como pago anticipado de exportaciones a efectuar a posteriori, en cuyo supuesto incluso el ordenante (importador) exterioriza confianza con el beneficiario (exportador).

4.2. Clases, tipos, modalidades o variantes

- En función de su *naturaleza y esencia*, podemos dividir las en simples, condicionadas y documentarias.

Simples: el beneficiario puede cobrar este tipo de transferencias de fondos contra un simple recibo, sin ninguna condición previa, lo cual no impide que en la orden conste alguna indicación o referencia acerca del concepto al cual corresponde la operación.

Condicionada: en este caso el cobro por parte del beneficiario se halla sujeto al cumplimiento de algún requisito o condición previo o simultáneo (como, por ejemplo, la entrega de algún tipo específico de valores o efectos).

Documentaria: aquí el cobro está supeditado a la entrega previa o simultánea de documentos de embarque relativos a la exportación que originó la orden de pago.

- En función de su *utilización*, la orden del pago (OP) puede ser intransferible o transferibles.

Intransferibles: aquella que solamente puede ser cobrada por el beneficiario a favor de quien fue emitida. En principio, y salvo expresa indicación en contrario, toda orden de pago es intransferible.

Transferible o asignable: en este tipo de OP el beneficiario original puede transferirla o ceder sus derechos a un segundo beneficiario.

- En función de su *seguridad y garantía*, la OP puede ser revocable o irrevocable.

Revocable: es aquella que puede ser anulada o cancelada sin consentimiento del beneficiario en cualquier momento, siempre y cuando no haya sido cobrada con anterioridad.

Irrevocable: este tipo de OP es aquella que no puede ser anulada o cancelada sin previo consentimiento del beneficiario. Estas OP, por lo general, llevan asignada una fecha máxima de validez hasta la cual rige su irrevocabilidad.

- En función de su *forma de pago*, puede ser indivisibles y divisible.

Indivisible: en este caso el cobro por parte del beneficiario debe ser efectuado en forma íntegra y de una sola vez; por lo tanto, el cobro no puede ser fraccionado ni parcializado.

Divisible: este tipo de OP puede ser cobrada por el beneficiario en forma escalonada o fraccionada, o sea, a medida que el beneficiario decida utilizarla.

Las órdenes de pago emitidas en divisas de convenio no pueden ser fraccionadas, salvo que expresamente estipulen lo contrario.

- En función de su *oportunidad de cobro*, podemos distinguir entre anticipada o a posteriori.

Anticipada: es la que se origina en una operación de exportación cuyo embarque aún no fue efectuado, es decir, en este caso actúa como una pre-financiación ya que el embarque se realizará posteriormente.

A posteriori: en este caso el embarque relacionado con la exportación se produjo con anterioridad al cobro.

- En función de su *forma de emisión* puede ser telegráfica o postal.

4.3. Partes intervinientes

Ordenante: es quien remite y paga los fondos transferidos. Puede ser el mismo importador.

Banco emisor: es la institución bancaria del país del remitente que por orden y riesgo del tomador efectúa la transferencia de fondos.

Banco corresponsal o pagador: es la entidad bancaria del país de quien recibe los fondos que, por cuenta, orden y riesgo del banco emisor, paga al beneficiario de la orden.

Beneficiario: es el destinatario.

4.4. Formas de poner los fondos a disposición del banco pagador

A los fondos depositados por el ordenante el banco emisor los puede poner a disposición del banco corresponsal o pagador, de distintas maneras, según sea la vinculación que exista entre ambos y puede ser:

Mediante acreditación simultánea en la cuenta que el banco corresponsal o pagador posee en el mismo banco emisor.

Mediante autorización a debitar de la cuenta que el propio banco emisor, mantiene en el banco corresponsal o pagador.

Mediante un cheque o giro que el banco corresponsal deberá efectivizar antes o simultáneamente con el pago al beneficiario.

Mediante autorización a reembolsarse, desde un banco reembolsador con el que mantengan corresponsalía y cuenta corriente, tanto el banco emisor, que será el debitado, como el banco pagador, a quien se le acreditarán los fondos.

Mediante autorización a reembolsarse, con cargo a una cuenta de divisas de convenio con el Banco Central del país del banco emisor.

4.5. Secuencia de una orden de pago

Existen tres momentos en una operación con *órdenes de pago*: la emisión, la notificación y la liquidación.

Emisión: en esta primera etapa, el *ordenante* (importador) deposita los fondos a transferir en su banco (banco emisor) y ordena su transferencia a favor de un beneficiario. El banco emisor, a través de cualesquiera de las maneras indicadas en el punto anterior, transfiere los fondos al banco pagador.

Notificación: habiendo recibido los fondos transferidos, el banco pagador le comunica (notifica) al beneficiario de la emisión y existencia de una orden de pago remitida a su favor y, por lo tanto, la disponibilidad del dinero a cobrar.

Liquidación: es la oportunidad en que se hace efectivo el pago al beneficiario por medio de la puesta a disposición de los fondos. Dependiendo del tipo de orden de pago, según su *naturaleza y esencia*, el beneficiario deberá presentar el o los documentos requeridos para que el dinero le sea acreditado.

5. CUENTA ABIERTA

Son transacciones que, ocasionalmente, realizan algunos exportadores. En este caso la documentación de embarque necesaria es enviada por correo al importador antes de cualquier pago u obligación definitiva por parte del comprador. El exportador está asumiendo el riesgo total de que el importador omita el pago. Generalmente, un exportador vende bajo estas condiciones si la relación comercial se ha extendido en un tiempo prolongado y en forma exitosa. Por lo general, este acuerdo se establece cuando el importador y el exportador son miembros del mismo grupo corporativo.

6. LETRA DE CAMBIO

Es un documento *necesario* porque la posesión es indispensable para ejercitar el derecho indicado en ella. Es *literal*, por cuanto quien la emite se encuentra obligado en los límites del tenor del documento. Es *autónomo*

porque confiere al poseedor de buena fe un derecho propio y originario, independiente de cualquier relación habida entre el anterior poseedor y el deudor. Es un título de crédito *abstracto*, es decir, desvinculado de la operación que dio origen a su emisión o transferencia. Por último, es un título *a la orden*, es decir, transmisible por endoso completo o en blanco. Fernando Legón define que «letra de cambio es un título de crédito abstracto por el cual una persona, llamada librador, da la orden a otra, llamado girado, de pagar incondicionalmente a una tercera persona, llamada tomador o beneficiario, una suma determinada de dinero en el lugar y plazo que el documento indica». Podemos observar que es una «orden escrita por la cual una persona encarga a otra el pago de una suma de dinero».

Como vemos, cuando se emite una letra de cambio, aparece una relación entre tres personas: (1) el *girador, librador o emisor* es la persona que suscribe la letra, mediante la cual ordena a otro su pago; (2) el *girado, librado, pagador o aceptante* es la persona que paga o acepta la letra y (3) el *beneficiario o tenedor* es la persona a cuyo favor se emite la letra.

El responsable del pago de la letra en primera instancia es el girado, luego de la aceptación y solidariamente con él lo es el avalista. Pero siendo la letra de cambio un título de crédito y, por lo tanto, estando destinada a circular, la figura del tomador o beneficiario se convertirá en la de sucesivos *endosantes y endosatarios*, que de esta manera intervienen en la circulación de la letra y que, en virtud de la posición de su firma en el documento, son responsables solidariamente por su pago.

La letra de cambio presenta las siguientes características: (1) es un título de crédito abstracto; (2) es un título a la orden; (3) es un título formal, ya que debe responder a los requisitos *de forma* prescriptos por la ley nacional y las disposiciones internacionales; (4) es un título que vincula solidariamente hacia el acreedor a todos los que en calidad de librador, aceptante, endosante o avalista han colocado en él su firma.

Entre los requisitos de la letra de cambio debe existir: (1) la denominación «letra de cambio» inserta en el texto del título y/o «cláusula a la orden»; (2) promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero; (3) nombre del que debe pagar (girado); (4) plazo de pago; (5) indicación del lugar de pago; (6) nombre de la persona a la cual debe pagarse (beneficiario); (7) indicación del lugar y fecha de origen de la letra y (8) firma del que crea la letra (librador).

Este instrumento está regulado internacionalmente desde siglos pasados. Por ejemplo, en 1848 lo fue en Alemania; en 1896, en Estados Unidos y, en 1930, en Ginebra, se aprobaron distintas convenciones con respecto a las letras de cambio.

En Argentina, con la sanción del Decreto 5965 del 19 de julio de 1963, quedaron derogados los artículos 589 al 741 del Código de Comercio, que rigieron a la letra de cambio durante cien años en nuestro país. Posteriormente, mediante la Ley 16478, se adecuó nuestra legislación positiva a la Ley Uniforme de Ginebra de 1930.

6.1. Diferencias con el pagaré

El pagaré «es un documento por el cual el firmante se compromete incondicionalmente a pagar una suma de dinero a determinada persona o a su orden en el plazo especificado» y está regulado por los artículos 75 al 78 de la Ley Uniforme de Ginebra y adoptados en los artículos 101 al 104 de la legislación argentina.

La diferencia fundamental entre el pagaré y la letra de cambio es que en el pagaré el *librador* se confunde con el *librador* y el *girado* de la letra de cambio. Es decir, que en la letra de cambio existen el *librador* (exportador), el *girado* (importador) y el *beneficiario* (que puede ser el exportador o acreedor de este). En el caso del pagaré, el librador es el deudor directo del beneficiario, quien se compromete al pago, no así en la letra de cambio, que el girado por medio de la aceptación es el que se compromete a pagar al beneficiario.

6.2. Características de la aceptación y el protesto

- Aceptación:

La letra de cambio contiene una orden de pagar dada por el librador al girado a favor del beneficiario. Pero el girado, a pesar de la orden que contra él contiene la letra, no es obligado cambiario hasta que acepte el documento. Por esta aceptación, la letra de cambio, de orden de pagar efectuada por el librador, se convierte en una promesa de pago del girado/aceptante. Por medio de la aceptación el girado se convierte en obligado cambiario directo y principal con respecto al pago de la suma indicada en la letra de cambio.

Según Raymundo Fernández, se puede definir la aceptación como «el acto jurídico unilateral, de naturaleza cambiaria, en virtud del cual el girado contrae la obligación abstracta, literal, directa y autónoma con relación a las demás obligaciones que constan en la letra, de pagar a su vencimiento, en primer término, como deudor principal, la suma mencionada en ella».

Debemos aclarar que el girado, aunque sea deudor del librador, nunca está obligado cambiariamente a aceptar la letra. No obstante, si el girado ha prometido al librador aceptar la letra, le debe la aceptación y su negativa a darla en el momento oportuno puede generar en el librador el derecho de resarcimiento por los daños y perjuicios.

- Protesto:

En el caso de negarse a la aceptación o si la letra de cambio aceptada luego no se cancela a su vencimiento, para poder habilitar la vía ejecutiva cambiaria es necesario demostrar fehacientemente estos hechos (la negativa de aceptación o el no pago a su vencimiento).

La legislación argentina obliga a que esto se haga a través de un instrumento público que realiza un escribano bajo la forma de un acta de protesto «por falta de aceptación» o «falta de pago», en el domicilio del girado. Es decir que la letra de cambio por ser un título de crédito, mediante su protesto, coloca al aceptante o deudor en estado de mora por lo que se transforma en un título ejecutivo que permite la ejecución del moroso.

Por lo mencionado precedentemente, es importante que cuando el exportador envía la documentación comercial y/o financiera debe prever en las instrucciones dadas al banco cobrador que en caso de falta de aceptación o pago se realice el acta de protesto correspondiente en salvaguardia de sus intereses ante un posterior cobro judicial de la documentación respectiva.

6.3. Endosos

La letra de cambio, por naturaleza y en apoyo a la internacionalización del comercio, es un título destinado a circular y la manera por la cual se realiza esta circulación es a través del endoso.

Para que pueda transmitirse por endoso debe confeccionarse con la cláusula *a la orden*. No obstante, el Decreto 5965/63 establece que «la letra de cambio es transmisible por vía de endoso aun cuando no estuviere confeccionada a la orden». Por lo tanto, aunque no diga nada al respecto, se puede transmitir vía endoso.

El endoso debe escribirse en el reverso de la letra de cambio y se puede realizar de dos formas:

En blanco: cuando el endosante firma al dorso sin especificar ninguna orden en especial o con la leyenda de «endoso al portador». Es decir, quien tenga en poder dicha letra de cambio es el beneficiario y tiene todo el derecho de cobro.

Completo: cuando el endosante firma la orden de pagar a una persona determinada.

- El endoso cumple tres funciones fundamentales:

Transferencia de derechos: es la primera y más importante de las funciones porque transmite todos los derechos resultantes de la letra de cambio.

Legitimación del endosatario: la circulación de la letra de cambio por endoso significa la sucesiva substitución de un legitimado por otro. La función legitimante del endoso significa atribuir al endosatario la calidad de acreedor cambiario.

Garantía: el librador garantiza la aceptación y el pago de la letra, pudiendo solo eximirse de la garantía de aceptación; aunque toda cláusula por la cual se libere de la garantía de pago se considera no escrita. De esta forma, en las sucesivas transferencias de la letra de cambio por endoso, se

va multiplicando el número de obligados cambiarios, que responden solidariamente al tenedor legitimado, es decir, al último portador, quien puede iniciar acción judicial por falta de aceptación y/o pago contra cualquiera de las personas intervinientes en la letra de cambio (librador, girado, aceptante, endosatarios anteriores a él y avalistas).

Si el librador de la letra de cambio quiere impedir la transmisión vía endoso, debe colocar la cláusula «*no a la orden*» o una expresión equivalente.

7. EL AVAL

El aval es una regla propia y característica del derecho cambiario que tiene por finalidad la garantía de pago de una letra de cambio.

El artículo 679 del Código de Comercio definía el aval como la «obligación escrita que toma un tercero de garantizar a su vencimiento el pago de una letra de cambio. El aval es una obligación particular, independiente de la que contraen el endosante y el aceptante».

El nuevo ordenamiento jurídico de la letra de cambio, Decreto Ley 5965, no define el aval, solo nos dice que «el aval puede garantizar total o parcialmente el pago de una letra de cambio».

Precisando los conceptos expuestos se puede definir el aval como «un acto jurídico unilateral, abstracto y completo, de naturaleza cambiaria, que obliga en forma autónoma, distinta y personal».

Es decir, el aval consiste en una obligación de garantía y se transforma en obligado a través de la firma del avalista en la letra de cambio. El aval es un agregado que tiene por función exclusiva la garantía y seguridad de su pago, pero no es necesario para la circulación de la letra como lo es la firma del librador y de los endosantes.

El aval debe ser por escrito en la misma letra de cambio, puede ser en su anverso o reverso, y para no confundirse con el librador, aceptante o endosantes, la firma del avalista debe ir precedida por la leyenda «por aval» u otra equivalente. Puede efectuarse el aval por documento separado, este caso es utilizado entre empresas distribuidoras y compradores habituales a crédito, para no tener que recurrir a los avalistas cada vez que es necesario firmar documentos. En estos documentos separados, los avalistas se obligan hasta determinada suma y por un tiempo determinado, requisito este que no debe faltar.

Para que el aval por acto separado conserve su fuerza ejecutiva, es preciso que las letras de cambio que constituyan la obligación principal sean protestadas contra el avalista si no son pagadas en sus vencimientos, aunque el avalista no aparezca firmando el documento impago, pero se encuentre dentro de las previsiones del aval dado por separado.

7.1. Características del aval

- 1) **El aval solo es admisible en los títulos cambiarios:** con ello se quiere significar que no es aplicable a otro tipo de operaciones.
- 2) **Unilateral:** se obliga por la sola voluntad manifiesta del avalista.
- 3) **Abstracto:** es decir que prescinde de la causa que lo origina.
- 4) **No recepticio:** la obligación del avalista es perfecta, irrevocable e incondicionada desde el origen, sin que tales calidades se adquieran después de ninguna aceptación expresa o tácita.
- 5) **Formal:** la ley exige una determinada forma para la constitución del aval: escrita.
- 6) **Autónomo:** la obligación asumida será válida con independencia de lo que suceda con respecto a las otras que emerjan del título.
- 7) **El aval puede ser total o parcial:**

Total: cuando el avalista es responsable solidariamente de pago de la letra en la misma forma que el librador y los endosantes.

Parcial: cuando el avalista reduce su garantía a una cantidad menor a la letra de cambio en el tiempo o personas expresamente determinadas.

Avalista puede ser cualquier persona física o jurídica que esté en condiciones de disponer de sus bienes. Generalmente, en operaciones de mediano y largo plazo, se solicita que los avalistas sean bancos de la plaza del importador.

7.2. Efectos jurídicos del aval

El efecto principal lo determina la ley cuando expresa que «el avalista queda obligado en los mismos términos que aquel por quién se ha obligado».

La obligación es válida aun cuando la principal sea nula por cualquier causa que no sea un vicio de forma.

El avalista que paga la letra de cambio adquiere los derechos que derivan de la letra, contra el avalado y contra los que están obligados cambiariamente hacia este.

7.3. Prescripción

En concordancia con lo dispuesto por los artículos 70 y 71 de la Ley Uniforme concerniente a la letra de cambio y el pagaré a la orden de la Conven-

ción de 1930 de Bruselas, la legislación argentina dispone según el artículo 96 del Decreto 5965/63:

Toda acción emergente de la letra de cambio contra el aceptante se prescribe a los tres años, contados desde la fecha de vencimiento. La acción del portador contra los endosantes y contra el librador se prescribe al año, contado desde la fecha del protesto formalizado en tiempo útil o desde el día del vencimiento, si la letra contuviese la cláusula «sin gastos».

En los casos de protesto mediante notificación postal a cargo de un banco, se considerará como fecha de protesto, a los efectos del cómputo de la prescripción, la de la recepción de la notificación postal por el requerido o, en su caso, la de la constancia de la devolución de la pieza por el correo.

8. LA FIANZA

Es el acto por el cual una persona física o jurídica compromete su responsabilidad para asegurar el cumplimiento de una obligación contraída por otro.

La fianza puede ser un contrato civil o comercial. Su comercialidad está determinada por el artículo 478 del Código de Comercio: «Para que una fianza se considere mercantil, basta que tenga por objeto asegurar el cumplimiento de un acto o contrato de comercio, aunque el fiador no sea comerciante».

8.1. Características de la fianza

1) **Acto unilateral:** es unilateral, pues genera obligaciones solamente a cargo del fiador sin que cambien tal carácter ni los deberes de diligencia o abstenciones impuestas al acreedor para subsistencia y efectividad de su derecho, que no constituyen prestaciones activas a favor del fiador, ni las obligaciones a cargo del deudor, que como se ha dicho no es parte contractual de la fianza.

2) **Accesoriedad:** la fianza es una operación subsidiaria, en tanto su existencia, como principio, exige se cuente con una obligación principal asegurada.

3) **Formalidad:** la fianza no requiere forma escrita, pero, si es negada en juicio, solo podrá ser probada por escrito (Art. 2006 CC). Ello significa que la fianza civil, para ofrecer alguna seguridad, siempre deberá ser constituida por escrito.

En materia comercial no rigen estos principios y la fianza puede probarse por todos los medios de prueba, incluso por testigos si existe prin-

cipio de prueba por escrito. En la práctica se hace constar por escrito y en instrumentos bien precisos.

4) **Gratuidad:** es gratuita en su naturaleza, concediéndose habitualmente la fianza en desinteresado beneficio del deudor. No desaparece la gratuidad por el ofrecimiento o satisfacción de una remuneración por parte del deudor, pues la fianza se celebra entre fiador y acreedor.

5) **No aplicación del beneficio de excusión:** la ley excluye en materia comercial el beneficio de excusión, que consiste en que el fiador no puede ser compelido a cumplir la obligación del deudor sin que este, previamente, sea perseguido o se haya hecho una excusión de sus bienes. Excusión es el embargo de los valores pertenecientes al deudor directo, venta y cobro por parte del acreedor; por el saldo responde el fiador.

En la fianza comercial, la regla es, pues, que se puede perseguir directamente al fiador, sin excusar los bienes del deudor, con la sola limitación de: (1) la interpelación judicial previa al deudor y (2) el derecho del fiador, ejecutado directamente, de ofrecer bienes del deudor a embargo.

No aplicación del beneficio de división: el beneficio de división consiste en el derecho del fiador, cuando hay varios fiadores no solidarios de una misma deuda, de que la responsabilidad se divide entre ellos por partes iguales, no pudiendo el acreedor exigir a ninguno de los fiadores sino la cuenta que le corresponde (Art. 2024 del CC).

Este beneficio de división obra en sentido contrario a la solidaridad común (Art.629 y 705 del CC).

En materia comercial no existe el beneficio de división y se puede demandar a cualquier fiador por el todo, con la única condición previa que hemos señalado en el punto anterior: interpelación judicial previa del deudor y ofrecimiento de bienes de este por el fiador ejecutado.

8.2. Diferencias entre el aval y la fianza

Pese a su aparente semejanza, existen numerosas diferencias entre ellos:

- El aval solo puede garantizar operaciones cambiarias (Art.3.2); la fianza puede recaer sobre obligaciones de cualquier tipo (Art.1993 del CC).
- El aval es un acto formal, debe constar por escrito en la letra o fuera de ella (Art.3.3); la fianza es un acto no formal, puede contraerse de cualquier forma; negada en juicio, debe probarse por escrito (Art. 2006 CC).
- El aval es siempre comercial, según sea la obligación garantizada (Art. 478 del CC).
- El avalista se convierte en deudor cambiario, por ello queda obligado con

solidaridad de ese tipo frente a todo portador (Art. 34 y 5.1); el fiador es deudor común, pudiendo serlo con obligación solo subsidiaria y simplemente mancomunada (fianza civil común, Arts. 2013, 2024 CC).

- El ejercicio de la responsabilidad contra el avalista no requiere excusión ni interpelación judicial previa al avalado (Art. 50); en la fianza civil existe el derecho de excusión previa del deudor principal y aun de los otros cofiadores (Arts. 2012/16/17/19 CC); en la fianza comercial no se otorga el beneficio de excusión pero el acreedor debe interpelar judicialmente; el fiador puede valerse de todas las defensas del deudor garantizado, aun en contra de la voluntad de este (Arts. 2004, 2020 y 2023 del CC).
- La obligación del avalista es directa e independiente (Arts. 7, 34 y 50); la del fiador, es siempre accesorio (Arts. 1986, 1994, 2004, 2020 y 2023 CC).
- El avalista que paga tiene derecho a cambiarlo contra el avalado y los que responden frente a este; ello importa el ejercicio de un derecho autónomo y literal, como legítimo portador del título y sus deudores son solidarios (Art. 34); el fiador deviene acreedor por subrogación (Art. 2029 CC) y su repetición puede impedirse si dejó de oponer excepciones que correspondían al deudor principal o si pagó sin haber sido demandado o dar conocimiento al deudor principal (Arts. 2034 y 2035 CC).
- El aval no puede estar sujeto a condición (Art. 3.2); la fianza puede contenerla (no existe prohibición y se aplica el Art. 528 CC).
- El aval no puede retractarse (Art. 5.1); el fiador puede hacerlo cuando no se aceptó su oferta o cuando se trata de operaciones futuras, en ciertos casos (Arts. 1986, 1987, 1990 CC).
- El aval debe referirse a operación cambiaria determinada (aun cuando se otorgue en conjunto para varios documentos) (Arts. 32 y 3.3); la fianza puede referirse a operaciones futuras e indeterminadas, hasta un monto cierto o incierto (Art. 1998 CC).
- En ciertas circunstancias, la ley presume la existencia del aval (cuando la sola firma consta en el anverso, sin ser la del librador o aceptante (Art. 3.3); la fianza no se presume (Arts. 2006, 2007, 2008 CC).
- El aval no tiene derecho a ser relevado de su garantía (no existe precepto que lo admita); el fiador puede ser exonerado de ella (Arts. 2025 2026 CC; Arts. 482 y 483 C. Com.).
- El aval se constituye solo por la declaración cartular (Art. 3.3); la fianza puede tener origen convencional, legal o judicial (Art. 1998 CC).
- Si el avalista quiebra, el portador no puede requerir que se le presente a otro en su lugar (no existe precepto que lo admita): en tal caso, en la fianza se puede requerir otro fiador (Art. 2001 CC).

9. PERFORMANCE BOND (GARANTÍA DE BUENA EJECUCIÓN / INDEMNIZACIÓN)

Equivale a una garantía que tiene por objeto indemnizar a una de las partes (exportador/vendedor o importador/comprador) de los perjuicios del incum-

plimiento de algún compromiso contractual en que eventualmente incurra la otra parte. Esta garantía generalmente se otorga a través de los bancos.

Es decir, cuando no hay una buena ejecución de la obra, el importador/comprador podrá solicitar el pago de esa garantía.

Así también, el exportador/vendedor puede cubrirse de los *perjuicios* derivados de la imposibilidad de embarcar como consecuencias de causas imputables al importador/comprador (no-obtención de la licencia de importación, no-apertura del crédito documentario, falta de puesta a su disposición del medio de transporte, etc.).

10. PAYMENT GUARANTEE (GARANTÍA DE PAGO)

Garantiza una obligación de pago en cualquier situación contractual.

11. REPAYMENT GUARANTEE (ADVANCE PAYMENT / GARANTÍA DE PAGO ANTICIPADO)

Garantiza la devolución de los pagos anticipados.

12. TRUST RECEIPT (RECIBO DE CONFIANZA)

12.1. Sus orígenes en la Argentina

El *trust receipt* es un procedimiento mediante el cual una persona que tiene ciertos derechos sobre una mercadería la entrega a otra, exclusivamente para determinados fines especificados, pero sin desprenderse de ninguno de sus derechos. Se establece expresamente que esa entrega no tendrá las consecuencias jurídicas que suele aparejar normalmente.

Según Carlos Rueda, en su libro *Cuestiones del Derecho Bancario*, esta práctica de origen anglosajón fue introducida en la Argentina hacia 1936 por fabricantes belgas que, habiendo concertado ventas en nuestro país, querían asegurarse la percepción del precio, mientras que los compradores no estaban dispuestos a pagar sin antes verificar la calidad de la mercadería. Para conciliar estas dos posiciones se acordó incluir en los contratos una cláusula de *trust receipt* en virtud de la cual el vendedor realizaba la entrega de la mercadería vendida al solo efecto de comprobar su calidad, pero reservándose su dominio.

12.2. Concepto moderno del *trust*

Se ha definido al *trust* como una relación fiduciaria por la cual una persona detenta el título de propiedad de un bien, pero sujeto a una obligación de equidad de mantener o usar esa propiedad para beneficio de otro.

Las partes que intervienen son el creador o fundador; *setlor*, que es quien establece deliberadamente el *trust*; el fideicomisario o *trustee*, que detenta el título para beneficio de otro y, por último, el beneficiario o *beneficiary*.

12.3. Función del *trust receipt*

Dentro del marco del *trust* anglosajón ha nacido y se ha desarrollado en los Estados Unidos una modalidad de creciente aplicación, el *trust receipt* o recibo de confianza. Esta ha sido legislada mediante la *uniform trust receipt act*.

La denominación de *trust receipt* se aplica indistintamente al procedimiento que estamos estudiando y al recibo correspondiente.

Los bancos han adoptado esta misma práctica, que aquí no está legislada por una norma jurídica específica ni podrá, probablemente, estarlo nunca, ya que choca frontalmente con la estructura misma de nuestro sistema de derechos patrimoniales.

La finalidad perseguida por el *trust receipt* consiste en facilitar ciertos trámites aduaneros o la revisión de la mercadería por el comprador, pero con el declarado propósito de no alterar la situación jurídica existente.

Dice A. Diez Mieres en su libro *Función económica y naturaleza jurídica del trust receipt*:

El comprador no expide el *trust receipt* para acordar al agente bancario un título sobre la propiedad de los bienes cuya tenencia este transfiere a aquel. No es así. Porque el banco continúa con el mismo título posesorio que recibió del vendedor reembolsado y, a su turno, solo hace tradición de la tenencia, no se desprende de ningún derecho. El *trust receipt* no es un instrumento constitutivo de derechos, sino un instrumento declarativo por el que el otorgante reconoce que la situación jurídica permanece inalterada, no obstante la entrega material y precaria de los efectos.

En síntesis, el *trust receipt* tiene una función específica, la entrega de la cosa exclusivamente para un efecto establecido. Es el documento suscripto por el receptor mediante el cual se hace constar que la respectiva entrega de valores (documentos de embarque) se hace en confianza sin transferencia de dominio y al solo efecto de realizar determinados tramitaciones o gestiones, reconociendo simultáneamente que la propiedad de esos valores pertenece y continúa perteneciendo al que los entrega.

En operaciones de importación/exportación, suele utilizárselo cuando el importador/comprador del exterior, previo al retiro definitivo de la mercadería y de su pago (o aceptación de letra), desea efectuar su inspección, por ejemplo, un ignorando contenido, o las disposiciones y/o legislación

que en su país exigen, por ejemplo, una previa inspección sanitaria oficial. También cuando las mercaderías caucionadas en garantía de un anticipo recibido por el exportador en virtud de un crédito documentario con *cláusula verde* deban ser liberadas transitoriamente al solo efecto de realizar el embarque.

La escasa jurisprudencia tiene declarado que «el otorgamiento de los créditos documentarios no supone la transferencia al banco acreedor de la propiedad de la mercadería, sino solo su derecho a adoptar las medidas de seguridad que estime pertinentes para resguardar su crédito». El banco resulta ajeno a la operación de compraventa de la mercadería importada; y si, en ejercicio de sus derechos que lo legitiman para su disponibilidad, llegare a su realización, quedando un remanente luego de satisfecha su total acreencia, es evidente que debería ser entregado al cliente importador, precisamente por ser el dueño de tal mercadería, lo que confirma la conclusión expuesta, al igual que la constitución de la prenda que se hace en la solicitud respectiva.

Los derechos del banco abridor de la carta de crédito, sobre la mercadería importada, consisten y derivan de lo siguiente:

- 1) Tiene un derecho de prenda comercial común sobre esta, que en el caso suele estar pactada en la solicitud de apertura del crédito documentario. Así lo estipulan también las condiciones a que se sujeta.
- 2) El banco cuenta con derecho de retención sobre tal mercadería (así reconocido por la Sala B de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Capital Federal).
- 3) Adviértase que, conforme lo indican los formularios de *trust receipt*, el cliente importador recibe del banco la documentación de embarque al solo fin del despacho a plaza de la mercadería o para su verificación, asumiendo el rol de depositario y mero tenedor, sin poder disponerla ni gravarla, incurriendo en caso contrario «en las responsabilidades penales correspondientes».

12.4. Los riesgos del *trust receipt*

El *trust receipt* prolonga financieramente la operación de crédito documentario, pudiendo ser definido como un elemento de seguridad sobre la mercadería mediante el cual el comprador que adeuda su precio reconoce los derechos que sobre esta conserva el agente financiero o el banco que adelantó su valor y este, a su vez, le transfiere la tenencia de dichos efectos, o de sus títulos representativos provisoriamente y con el solo objeto de que el comprador realice determinados trámites con estos. Esta figura no tiene regulación legal en nuestro derecho positivo y es producto de una real práctica bancaria. La jurisprudencia no le ha negado valor entre las partes y, si el banco fuera desposeído fraudulentamente de los bienes, podría obtener su restitución (Art. 3944 del CC), pero la jurisprudencia es vacilante cuando se trata de los derechos de terceros.

Dice Olarra Jiménez que «el propósito perseguido por el *trust receipt* no se consigue plenamente, ya que en nuestro sistema jurídico las consecuencias de la entrega de los bienes al comprador, no obstante las reservas aceptadas por este, son diferentes de las que el procedimiento que consideramos pretende».

El hecho de que la mercadería se lleve a los depósitos del importador hace nacer, para los terceros que desconocen lo acordado entre el Banco y el comprador, la presunción de que esa mercadería pertenece al importador. Y esa presunción ha sido recogida por la ley.

En su libro *Cuestiones de derecho bancario*, Carlos Rueda, en un muy interesante trabajo, se ocupa de dos casos: (1) el riesgo que deriva de la quiebra del importador que ha obtenido la tenencia de la mercadería sobre la base del *trust receipt* y (2) el que procede de las acciones de terceros sobre esos bienes.

En el primer caso, si sobreviene la declaración o pedido de quiebra del importador estando las mercaderías en sus depósitos, aunque sea sobre la base de un *trust receipt*, estos bienes resultan absorbidos por la masa alimentaria, lo cual impide la reivindicación de la cosa. Y, según el juicio de este autor, debido a que mediaría la «posesión efectiva» sobre la cosa, lo cual torna imposible el ejercicio de la acción reivindicatoria (Art. 133 Ley de Quiebras). La reivindicación de la mercadería que el vendedor (o en este caso su subrogatario, el banco) podría intentar no es viable si la mercadería está ya en los almacenes del comprador fallido, y esto es así porque la ley trata de proteger a los terceros que, habiendo conocido que el fallido tenía en su poder la mercancía, han supuesto que ella le pertenecía y, sobre la base de esa creencia, razonable y lógica, pueden haberle otorgado el crédito. Si bien es cierto que no se ha operado la tradición y por ello el importador no tiene la posesión jurídica, esa tenencia material o aprensión, esa unión del comprador con el bien adquirido, admite una «posesión efectiva», que para los terceros implica la presunción de que la tradición ha tenido lugar.

El segundo caso es el relativo a las eventuales acciones de terceros sobre los bienes que el importador ha llevado a sus depósitos. Tal sería el caso de un tercero que, accionando por cobro de pesos contra el importador, obtiene el embargo sobre las mercancías entregadas bajo *trust receipt*.

12.5. Implicancia del TR en la consignación de los documentos de embarque

La temática se vincula directamente con las responsabilidades que pueden surgir para el banco en el supuesto de ser indicado como consignatario de la mercadería en los documentos de embarque, por un lado, y con la posibilidad del recupero de las sumas pagadas por el banco en cumplimiento del compromiso asumido al emitir la carta de crédito.

En primer lugar, debemos señalar que, de conformidad con el Código Aduanero, el responsable del pago de los tributos vinculados con la importación es quien realiza el hecho imponible «importación», esto es, quien en su nombre importa mercadería (Arts. 91, 635 y 777 Cód. Ad.).

La calidad de importador de la mercadería convierte a dicho sujeto, asimismo, en responsable del impuesto al valor agregado que grava la importación definitiva.

En lo mencionado precedentemente, partimos del supuesto de que se realiza la importación definitiva de la mercadería (destinación para consumo), pero existen supuestos, como la destinación transitoria de almacenaje, en los que la persona que tiene el poder de disposición de la mercadería es responsable de los tributos adeudados como consecuencia del faltante de mercadería (Art. 293 del Cód. Aduanero).

A lo antes expuesto, debe agregarse que los gastos inherentes al transporte, acarreo, almacenaje, etc., de la mercadería están a cargo de quien tiene su disposición.

Es por ello que, en todos los casos en que el *banco sea consignatario de los documentos de embarque*, será el responsable directo de estos últimos gastos, como así también de los tributos adeudados por el faltante de mercadería, y de las multas por los incumplimientos de efectuar las presentaciones en tiempo oportuno, en tanto que será responsable de los gravámenes de importación y del IVA solo si despacha la mercadería en su nombre.

Tanto el conocimiento de transporte marítimo (B/L) como la carta de porte son títulos de legitimación de la disposición de las mercaderías, por lo que la indicación del banco como su consignatario puede acarrear para este la necesidad de afrontar las erogaciones por los conceptos indicados (gastos de flete, acarreo, almacenaje y, en ciertos casos, los impuestos vinculados con la importación), aun cuando no realice la importación de la mercadería.

Por las razones expuestas, la mayoría de los bancos, en el caso del *trust receipt*, han adaptado sus formularios en uso de acuerdo al siguiente modelo y contenido:

TRUST RECEIPT

Señores
Banco...
Presente

Cliente

Corresponsal

Créd. Doc. nro.	Vapor	Vencimiento	Importe
-----------------	-------	-------------	---------

Conoc. de embarque	Guía aérea	Carta de porte	Conoc. Rodov.	Factuc. comerc.	Lista de empaque	Certif. de origen
--------------------	------------	----------------	---------------	-----------------	------------------	-------------------

Por el presente manifestamos y convenimos lo siguiente:

1) Hemos revisado los documentos relacionados con el crédito documentario precedentemente citado, a los que prestamos nuestra entera conformidad, que se nos entregan en confianza, solo a los efectos de realizar los trámites aduaneros correspondientes.

2) Reconocemos que dicha documentación y la mercadería cubierta por ella, de la que nos constituimos depositarios, está y seguirá estando prendada a favor de ese banco, en garantía de nuestras obligaciones derivadas de la apertura del crédito documentario citado.

3) El banco podrá exigirnos la devolución de los documentos, la entrega de la mercadería o el pago de los importes adeudados en virtud de la carta de crédito al producirse cualesquiera de los siguientes hechos: a) Incumplimiento a su vencimiento de cualquier deuda u obligación nuestra hacia ustedes; b) Nuestra presentación en Concurso Preventivo; c) Interposición de medidas por o contra nosotros de acuerdo a las disposiciones de la Ley de Concursos 19551 y disposiciones concordantes de la legislación argentina; d) Traba de medidas cautelares sobre nosotros o nuestros bienes.

4) El vencimiento del presente *Trust Receipt* tendrá lugar el..., plazo que consideramos necesario y suficiente a fin de efectuar la tramitación arriba indicada. Al vencimiento del plazo acordado, o al notificarnos fehacientemente de los hechos precedentemente citados en punto 3, haremos devolución inmediata a ese banco de toda la documentación y/o mercadería, sin demora ni excusa alguna.

5) Nos comprometemos a iniciar los trámites aduaneros de despacho a plaza dentro de los tres (3) días hábiles de la fecha de este documento, activándolo para obtener el correspondiente despacho aprobado por la DGA a la mayor brevedad posible. En caso de que no lo hiciéramos, el banco podrá declarar caduco el presente *Trust Receipt*.

6) Dejamos perfectamente establecido que, en nuestro carácter de depositarios de los documentos y los bienes a que se refieren, carecemos de todo derecho para disponer de ellos o transferirlos, enajenarlos o gravarlos por cualquier acto o causa jurídica, como asimismo modificar su estado o naturaleza, salvo que ese banco lo autorizara por escrito.

7) Estamos de acuerdo, asimismo, en almacenar o depositar por nuestra cuenta y cargo en debida forma, antes y después del despacho aduanero, tales mercaderías, haciendo posible la fácil separación o identificación y

asumimos toda la responsabilidad derivada de pérdidas, daños o deterioros que puedan afectar tal documentación y/o mercadería.

8) Nos obligamos a pagar los fletes, costos de transporte, almacenamiento y otros gastos debidos o que eventualmente se produzcan en el futuro con respecto a dicha documentación y/o mercadería, asumiendo, en forma especial, todas las obligaciones que el Código Aduanero y sus disposiciones complementarias establezcan en cabeza de los importadores o de quienes en definitiva resulten responsables y/o deudores de las obligaciones citadas, a juicio de la Dirección General de Aduanas.

9) Autorizamos a ese banco a examinar nuestros libros de comercio y archivos en relación directa con la documentación y/o mercadería cubierta por el presente *Trust Receipt*.

10) Nos obligamos expresamente a mantener la documentación o mercadería asegurada por su valor total contra pérdida, daño por incendio u otros riesgos que ese banco estime que deban ser cubiertos. Tales seguros serán abonados por nosotros con los derechos debidamente transferidos a ese banco para el caso de un siniestro y entregaremos a ese banco las correspondientes pólizas de seguros a tal efecto.

11) En caso de cualquier incumplimiento por nuestra parte, ese banco queda autorizado, de acuerdo a lo dispuesto en este *Trust Receipt*, a vender la documentación y/o mercadería e imputar los fondos obtenidos por tal venta a nuestras obligaciones para con ese Banco vinculadas con la carta de crédito de referencia.

12) Cualquier renuncia de derechos por parte del banco respecto de cualquier incumplimiento existente no significa renuncia a derechos que le puedan corresponder en el caso de incumplimientos futuros, y todos los derechos acordados en el presente son acumulativos y no alternativos y se establecen como complemento de cualquier derecho que les pudiera corresponder por ley.

13) En el caso de que este compromiso no sea cumplido a su vencimiento, el banco queda facultado para proceder al cierre de cambio y a debitar el importe en moneda argentina, más los intereses y los gastos del caso en nuestras cuentas corrientes o de caja de ahorros, ya sea contra fondos existentes o en descubierto, en cuyo caso correrán intereses calculados a la tasa que tenga establecida. Igual derecho tendrá sobre nuestras cuentas corrientes o de caja de ahorros en moneda extranjera. Tales débitos no constituirán novación, efectuándose, a todo evento, la

reserva del artículo 803 del Código Civil respecto de la subsistencia de los privilegios y garantías.

14) A todos los efectos legales o extrajudiciales del presente compromiso y para cualquier comunicación, notificación, demanda o emplazamiento, constituimos domicilio especial en... y nos sometemos a los Tribunales de competencia en lo comercial de... con expresa renuncia al fuero federal.

.....
Firma

CAPÍTULO 8. OTROS INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

1. WARRANT (CERTIFICADO DE DEPÓSITO)

Warrant es un vocablo de origen inglés que significa *garantía, comprobante, justificativo*. Es el certificado emitido por administradores de almacenes o depósitos; sean fiscales o privados deben emitirse por duplicado. Este duplicado se designa con el nombre de *warrant* y en él se detallan las mercaderías depositadas a nombre de un titular. Son susceptibles de transmisión por endoso, constituyendo asimismo documentos de transmisión o disposición que documentan la propiedad de las mercaderías en ellos evidenciadas (al igual que el caso de los conocimientos de embarque marítimos).

1.1. Consideraciones generales sobre *warrants*

¿Qué es la operatoria en *warrants*?

Es una operatoria establecida por la Ley 9643, que permite al sector agrícola, comercial e industrial del país obtener créditos, entregando en garantía mercaderías que se encuentren depositadas en almacenes *warrants* y (1) que cuenten con su correspondiente seguro, (2) que estén libres de gravámenes o embargo judicial y (3) que las mercaderías de origen extranjero acrediten su legítima introducción al país mediante la documentación aduanera correspondiente.

Es una forma apropiada de obtener financiamiento de *stocks*, a corto y a mediano plazo, siendo muy ágil en su constitución y operación y a un costo reducido.

¿Qué son los depósitos o almacenes *warrants*?

Son almacenes debidamente autorizados por la ley argentina para recibir un depósito de mercaderías diversas con el objeto de constituir las en garantía de créditos o de facilitar su transacción.

Estos almacenes pueden ser de titularidad de una empresa privada o del depositante. En este último caso, la empresa privada dueña del almacén asume mediante un contrato el uso, manejo, y control total del almacén para habilitarlo como depósito *warrants*.

¿Qué mercaderías pueden darse en garantía?

En general productos agrícolas, mineros, materias primas y productos en proceso o terminados de origen nacional.

¿Cómo se ingresa a la operatoria warrants?

Al recibir la empresa (almacén *warrants*) un depósito de mercadería, le entrega al depositante un «certificado de depósito» con un documento anexo que se llama *warrants*.

El *certificado de depósito* es el título representativo de la propiedad de la mercadería depositada, cuya transferencia de dominio se realiza a través de su endoso.

El *warrant* representa el derecho de prenda sobre los bienes que involucra el documento, es el documento de crédito que, mediante su endoso, permite entregar en garantía los derechos creditorios de los bienes del *certificado de depósito*.

Endosos

- 1) El primer endoso se extenderá al dorso del documento; debiendo, para su validez, ser registrado en los libros de la empresa.
- 2) Los endosos siguientes, cuyo registro no es obligatorio, podrán hacerse en blanco o a continuación del primero.
- 3) El endoso del *warrant* produce la transmisión de sus derechos creditorios.
- 4) El endoso deberá contener:
 - a) Fecha, nombre, domicilio y firma del endosante y endosatario.
 - b) Cantidad prestada.
 - c) Fecha de vencimiento.
 - d) Lugar convenido para el pago.
- 5) El acreedor del *warrant* tendrá derecho a exigir, a su vencimiento, la entrega del valor consignado con la sola presentación de aquel.
- 6) Todos los firmantes son solidariamente responsables.
- 7) El tenedor de un *warrant* tendrá derecho a examinar los efectos depositados y detallados en él.

1.2. Ley de warrants: Ley 9643, sancionada el 30.09.1914

Crédito mobiliario / Certificados de depósito y warrants:

Art. 1. Las operaciones de crédito mobiliario sobre frutos, productos agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o de manufactura nacionales, depositados en almacenes fiscales o de terceros serán hechas por medio de «certificados de depósitos» y «*warrants*» expedidos de acuerdo con las disposiciones de esta ley y en la forma que reglamente el Poder Ejecutivo.

Art. 2. Los almacenes o depósitos particulares solo podrán emitir certificados de depósito y *warrants* a los efectos de esta ley, previa autorización del Poder Ejecutivo publicada en el *Boletín Oficial*, la cual no podrá ser otorgada sino después de haberse comprobado:

- a) El capital con que se establecen.
- b) Las condiciones de seguridad, previsiones contra incendios y causa de deterioro que ofrezcan las construcciones y el seguro de estas.
- c) La forma de administración y sistema de vigilancia, clasificación y limpieza que se adoptará en los almacenes.
- d) Las tarifas máximas que se cobraran por depósitos y demás operaciones anexas, como seguros, elevación de cereales, limpieza y desecación de granos.
- e) Las obligaciones de la administración respecto de la entrada y salida de las mercaderías o productos, su conservación y responsabilidad en los casos de pérdidas y averías.
- f) Los nombres y domicilio de los representantes de la sociedad o empresa de depósito.
- g) El Poder Ejecutivo podrá fijar las garantías que estime convenientes para asegurar, por parte de los depositantes autorizados a expedir certificados de depósito y *warrants*, el cumplimiento de sus obligaciones; cuando se trate de garantía de valores, ella será hecha efectiva con títulos nacionales de renta depositados en el Banco de la Nación, y que representen hasta el diez por ciento del capital empleado como máximo.

Prohibiciones:

• De efectuar operaciones de compraventa

Art. 3. Es absolutamente prohibido a las empresas de depósito a que se refiere la presente ley efectuar operaciones de compraventa de frutos o de productos de la misma naturaleza de aquellos a que se refieren los certificados de depósito o *warrants* que emitan.

El Poder Ejecutivo no otorgará la autorización exigida por el artículo anterior a las que se hallen en tales condiciones o la retirará, en su caso, si la operación prohibida se efectúa con posterioridad a dicha autorización.

Las empresas emisoras de *warrants* que quieran descontar o negociar con esta clase de papeles solo podrán hacerlo con autorización del Poder Ejecutivo y en las condiciones que este fijare.

• De almacenar mercaderías susceptibles de alterarse

Art. 4. Queda prohibido almacenar en un mismo local o en locales contiguos mercaderías susceptibles de alterarse recíprocamente.

Obligación del seguro:

Art. 5. Los depositarios asegurarán contra incendios y por cuenta de los depositantes, si estos no lo hubiesen hecho, las mercaderías recibidas, con suje-

ción a las condiciones y en la forma que determine el decreto reglamentario, el que, a la vez, especificará las constancias relativas al seguro, que habrán de inscribirse o agregarse al certificado de depósito y al *warrant*.

Emisión del certificado de depósito y del *warrant*:

Art. 6. Contra la entrega de productos o frutos depositados, la administración del respectivo almacén expedirá a la orden del depositante un certificado de depósito y *warrant* referente a aquellos, con expresión de la fecha de expedición, el nombre y domicilio del depositante, la designación del almacén y la firma del administrador, la clase de productos, su cantidad, peso, clase y número de envases, calidad y estado, su valor aproximado y toda otra indicación que sirva para individualizarlo, con arreglo a las prácticas establecidas en el comercio de los productos respectivos, el monto del seguro, nombre y domicilio del asegurador, el tiempo por el cual se efectúa el depósito y el monto del almacenaje; todo ello en formularios de tipo uniforme que el Poder Ejecutivo reglamentará, dejando consignadas las mismas circunstancias en los talonarios y en los libros rubricados especiales que deberá llevar a fin de registrar diariamente y por orden todas las operaciones que intervenga.

Mercaderías en *warrants* no podrán tener gravámenes y deberán estar aseguradas:

Art. 7. Para que puedan emitirse certificados de depósito y *warrants* por frutos o productos depositados es menester:

- 1) Que dichos efectos estén asegurados, ya sea directamente por el dueño o por intermedio de las empresas emisoras, de acuerdo al Art. 2, inc. d).
- 2) Que su valor no sea inferior a quinientos pesos moneda nacional.
- 3) Que estén libre de todo gravamen o embargo judicial notificado al administrador del depósito sin cuyo requisito se reputarán no existentes.

Primer endoso es nominativo. Obligación de registrarlo:

Art. 8. El *warrant* será siempre nominativo. El primer endoso del certificado de depósito o, en su caso, del *warrant*, se extenderá al dorso del respectivo documento, debiendo, para su validez, ser registrado en los libros de la empresa emisora dentro del término de seis días. Los endosos subsiguientes, cuyo registro no es obligatorio, podrán hacerse en blanco o a continuación del primero.

Endoso del certificado transfiere la propiedad de los bienes:

Art. 9. El efecto del endoso, tratándose de un certificado de depósito, es la transmisión de la propiedad de las cosas a que se refiere, con los gravámenes que tuvieren en caso de existir *warrant* negociado, y tratándose del *warrant*, de sus derechos creditorios.

Contenido del endoso. Efectos:

Art. 10. El endoso deberá contener la fecha, nombre, domicilio y firma del endosante y endosatario, cantidad prestada, fecha del vencimiento y lugar convenido para el pago, y todos los que firmen un certificado de depósito o *warrant* son solidariamente responsables.

El pago hecho al prestamista del importe extingue, junto con este, su responsabilidad, quedando desligado de toda obligación en caso de negociarse nuevamente el *warrant* con un tercero.

En el libro al que se refiere el Art. 6 deberán registrarse las firmas de los depositantes y, en cuanto fuere posible, la de los nuevos endosantes de certificado de depósito o *warrants*.

Contenido del endoso. Registro

Art. 11. Negociado el *warrant*, se anotará al dorso del certificado de depósito respectivo el monto de crédito, nombre y domicilio del prestamista, fecha de vencimiento y lugar de pago, debiendo estos mismos datos consignarse en el Libro de Registro de la empresa emisora al anotarse la primera transferencia del *warrant*, de acuerdo al Art. 8.

Facultad del tenedor del *warrant* para examinar la mercadería/muestras:

Art. 12. Todo adquirente de un certificado de depósito o tenedor de un *warrant* tendrá derecho a examinar los efectos depositados y detallados en dichos documentos, pudiendo retirar muestras si se prestan a ello por su naturaleza, en la proporción y forma que determine el decreto reglamentario.

Devolución de mercaderías:

Art. 13. Los efectos depositados por los cuales hayan sido expedidos *warrants* no serán entregados sin la presentación simultánea del certificado de depósito y del *warrant*.

En caso de haber sido registrada la transferencia del *warrant*, este debe ser presentado con la constancia de la cancelación del crédito.

Facultad del propietario:

Art. 14. El propietario de un certificado de depósito con *warrant* tiene derecho a pedir que el depósito se consigne por bultos o lotes separados y, que por cada lote, se le den nuevos certificados con los *warrants* respectivos en sustitución del certificado y *warrant* anterior que será anulado, no pudiendo ser cada uno de valor menor de quinientos pesos nacionales.

Facultad de pago anticipado:

Art. 15. El propietario del certificado de depósito, separado del *warrant* respectivo negociado, podrá, antes de vencimiento de préstamo, pagar el importe del *warrant*. Si el acreedor de este no fuese conocido o, siéndolo, no estuviese de acuerdo con el deudor sobre las condiciones en que tendrá lugar la anticipación del pago, el dueño del certificado consignará judicialmente la suma adeudada.

Las mercaderías depositadas serán entregadas a la presentación de la orden del juez ante quien se hubiere hecho la consignación, previo pago del almacenaje e impuesto del Art. 25 que adeudaren, conforme a la disposición del Art. 27.

El acreedor *warrant* tendrá derecho a exigir a su vencimiento la entrega del valor consignado con la sola presentación de aquel.

Acción del cobro del crédito:

Art. 16. Si el *warrant* no fuere pagado al vencimiento de la obligación, el acreedor tendrá la acción que reglamenta esta ley para el cobro de su crédito y para hacer efectivo su privilegio sobre los efectos a los que se refiere el *warrant*, y, en su caso, sobre las sumas del seguro.

Procedimiento / plazo / remate:

Art. 17. El acreedor del *warrant* deberá pedir, dentro de diez días de la fecha de vencimiento, la venta en público remate de la mercadería afectada; cuando no hubiere endoso podrá usar este derecho dentro del mismo término. El pedido de venta se hará ante el administrador del depósito, quien, una vez comprobada la autenticidad del *warrant*, por su conformidad con las constancias del registro, ordenará el remate por intermedio de los mercados de cereales o bolsas de comercio donde existan y, donde no los hubiere, por martilleros especiales designados por orden de nombramiento, dentro de una nómina que anualmente formarán los tribunales superiores de comercio de la jurisdicción respectiva. Esta resolución será comunicada al deudor y a los endosantes, cuyos domicilios consten en el registro, por carta certificada con recibo de retorno.

La comunicación se hará dentro del segundo día, si los interesados estuviesen domiciliados en el lugar del depósito, y por el segundo correo si tuviesen el domicilio en otro punto.

El remate tendrá lugar en la plaza comercial donde estuviese situado el depósito, y, en su efecto, en una de las más inmediatas, y se anunciará, durante diez días a lo menos, en dos periódicos del lugar donde debe efectuarse el remate o de la plaza comercial más próxima, debiendo especificarse en los avisos los productos, materia de venta, la fecha de constitución y la primera negociación del *warrant* y el nombre de su dueño primitivo.

Para los casos en que la venta de la mercadería deba realizarse por un *warrant* del que sea tenedor o endosante la misma empresa de depósitos, el Poder Ejecutivo determinará quien debe desempeñar las funciones que este artículo encomienda al administrador del depósito.

Quiebra, incapacidad y muerte del deudor:

Art. 18. La venta de los efectos por falta del pago del *warrant* no se suspenderá por quiebra, incapacidad o muerte del deudor ni por otra causa que no sea orden judicial escrita, previa consignación del importe de la deuda, sus intereses y gastos calculados.

Distribución de fondos:

Art. 19. El producido del remate será distribuido por el administrador del depósito respectivo, siempre que no mediare oposición dentro del tercer día.

En caso contrario, lo depositará a la orden del juez correspondiente, para su distribución dentro del orden de preferencias consignadas en el artículo 22.

El sobrante, si lo hubiere, quedará a disposición del dueño del certificado del depósito respectivo.

Acción ejecutiva por el saldo:

Art. 20. Por el saldo que resultare, el acreedor del *warrant* tendrá acción ejecutiva contra los endosantes de este, siempre que se hubiese solicitado la venta de las mercaderías afectadas a él en los plazos con anterioridad establecidos y que la enajenación de aquellos se hubiere realizado, ajustándose a los procedimientos prescriptos por el Art. 17.

Efectos de la suspensión del remate:

Art. 21. Si la venta fuera suspendida, de conformidad a lo dispuesto en el Art.18, se entregará inmediatamente al acreedor del *warrant* la suma con-

signada, dando fianza para el caso de obligado a devolver su importe, y debiendo aquella tenerse por extinguida, si no de dedujera la acción correspondiente a tal efecto, dentro de los treinta días subsiguientes a la entrega.

Privilegio del acreedor:

Art. 22. Sobre los efectos comprendidos en el *warrant*, sobre su importe una vez enajenados aquellos o en los casos de consignación autorizados, y sobre el valor del seguro constituido, el acreedor de aquel goza de un privilegio superior con respecto a cualquier otro crédito, que no sean los derechos del depósito especial, las comisiones y gastos de venta y el impuesto establecido por el Art. 25.

Pérdida o extravío de un certificado de depósito o *warrants* / duplicados:

Art. 23. El dueño o acreedor, respectivamente, de un certificado de depósito o de un *warrant*, en caso de pérdida o destrucción del mismo, dará aviso inmediato a la empresa emisora y podrá, mediante orden del juez, justificando ante él la propiedad y dando fianza, obtener un duplicado del certificado o del *warrant*. La fianza será cancelada si a los seis meses del otorgamiento del duplicado no se hubiere formulado reclamo presentando el *warrant* o certificado originales, y, en caso de deducirse acción a base de los últimos, deberá judicialmente declararse el derecho discutido.

Inspecciones del Poder Ejecutivo:

Art. 24. El Poder Ejecutivo inspeccionará las empresas emisoras de *warrants* a fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones consignadas en esta ley o retirar, en su defecto, la autorización necesaria para continuar funcionando en dicho carácter.

Impuesto de 0,25 °/00:

Art. 25. Crease un impuesto de un cuarto por mil sobre el valor atribuido a las mercaderías depositadas, que será percibido por las mismas empresas emisoras, previamente a la entrega de los efectos, junto con los gastos y derechos por el depósito.

Vigencia:

Art. 26. Sin perjuicio de su renovación total o parcial, el *warrant* solo produce efectos a los fines de su negociación, durante los seis meses siguientes a la fecha de su emisión.

Jurisdicción:

Art. 27. El ejercicio de las acciones para el cobro y ejecución del *warrant* corresponderá, a opción del acreedor, a la jurisdicción del domicilio de este o del lugar donde se halle el depósito, en caso de no haberse estipulado el lugar el pago.

Exención de impuesto de sellos:

Art. 28. Exonéranse de todo impuesto de sellos las operaciones de crédito que se realicen sobre *warrants* emitidos por depósitos en jurisdicción nacional.

Exención de patentes:

Art. 29. Exonéranse del impuesto de patentes a los depósitos autorizados a emitir *warrants* que se establezcan en jurisdicción nacional, dentro de los dos años de promulgada esta ley.

Clasificación de productos:

Art. 30. El Poder Ejecutivo, al reglamentar esta ley, procurará fijar, en cuanto sea posible, los tipos de clasificación de los productos a depositarse en los almacenes, a efecto de la emisión de *warrants* sobre estos.

Libros:

Art. 31. Las personas o sociedades autorizadas para establecer almacenes que emitan certificados de depósito y *warrants* se consideran comerciantes y están obligados a llevar los libros exigidos por la ley.

Industria vinícola:

Art. 32. No será indispensable el traslado a almacenes de terceros para la expedición de certificados de depósito y *warrants* en los productos de la industria vinícola, pudiendo el Poder Ejecutivo autorizar a los bodegueros a que se constituyan en depositarios y, siempre que reúnan las condiciones establecidas en el Art. 2, a emitir los referidos documentos, los que, para ser negociables, deben previamente ser autorizados por la Dirección de Impuestos Internos de la Nación del distrito correspondiente.

Formularán, además, parte integrante de aquellos los análisis correspondientes al producto sobre que se emiten. A la referida repartición competirán los actos que deben realizar las empresas de depósito, de acuerdo con los artículos 7 (inciso 3), 8, 17, 19 y 23.

Incorporación:

Art. 33. Quedan incorporadas al código de comercio las disposiciones de los artículos precedentes.

Régimen punitivo. Abandono de mercaderías:

Art. 34. El depositario que abandone las cosas afectadas a un *warrant*, con perjuicio del dueño o acreedor, incurrirá en la pena de arresto o de prisión, según la importancia del daño, graduado a razón de dos meses de arresto o uno de prisión por cada 100 pesos.

Enajenación o retiro de mercaderías:

Art. 35. El depositario a que se refiere el artículo anterior que enajene o retire del depósito, gravando como propios los bienes depositados, incurrirá en pena de prisión hasta tres años si el perjuicio no excediese de diez mil pesos; pasando esta suma, hasta cincuenta mil pesos, de tres a seis años de penitenciaría y, si fuese mayor, presidio de seis a diez años. Si el daño fuese inferior a quinientos pesos, se aplicará la penalidad del artículo anterior.

Fraude / Falsedad del título:

Art. 36. Todo el que, con intención fraudulenta y en perjuicio de terceros, emita, use o ponga en circulación un *warrant* falso será castigado con arreglo a las disposiciones de la Ley 3972, sobre falsificación de moneda.

Prohibición para directores y gerentes:

Art. 37. Sin perjuicio de la pérdida de la autorización para continuar funcionando como empresa emisora de *warrants* y de los daños y perjuicios que sean responsables ante los depositantes, incurrirán igualmente en las penas del Art. 35 los directores o gerentes de aquella que efectúen, por cuenta propia o ajena, las operaciones de compraventa prohibidas por el Art. 3. Quedan exceptuadas las bodegas a que se refiere el Art. 32 de la prohibición del Art. 3 y penalidad correlativa del presente.

Incorporación:

Art. 38. Decláranse incorporadas al Código Penal las disposiciones comprendidas en los artículos 34, 35, 36 y 37 de la presente ley.

2. FACTORING

El factor es el intermediario que efectúa, a favor del fabricante o comerciante, las tareas de gestión y cobro global de sus créditos comerciales, prestándole, además, un conjunto de servicios especializados.

Puede ser internacional para cobrar o pagar las importaciones o exportaciones a favor del comprador o vendedor, respectivamente. Es decir que paga o cobra todas las facturas que sus clientes tengan que pagar o cobrar internacionalmente.

Puede o no notificarse al cliente del traspaso de la factura, según la clase de contrato estipulado.

El factor puede pagar al cliente al vencimiento del plazo de la factura (*maturity factoring*) o pagar inmediatamente las facturas al adherente, cualquiera fuere la fecha de su vencimiento, agregándole el cobro de los intereses (*credit cash factoring*).

Servicios que prestan los factores: estudio del mercado; selección de los clientes; informaciones estadísticas sobre la duración media de los créditos otorgados, temporadas de ventas, formas de pago, rendimiento de los vendedores, estados de cuentas, controlador de las facturas; servicios de cobro de las facturas, sea extrajudicial o judicialmente; servicio de contabilidad; seguro de cobro de las facturas.

Costos: de acuerdo con el volumen de las operaciones y del importe de las mercaderías, facturas impagas (seguro de cobro), gastos de cobro de otros y el interés del dinero para aquellos contratos que pagan anticipadamente las cuentas a los comerciantes.

Conveniencia o inconveniencia: es una técnica cara que presta múltiples servicios, además del crédito a corto plazo que otorga a los clientes. Para las empresas fuertes y bien administradas o en expansión, le es inconveniente.

Es útil para las empresas medianas. No es útil para las empresas muy grandes que ya tienen todos los servicios que puede brindarle el factor ni para las muy pequeñas por el mayor costo.

Tampoco es beneficioso para aquellas que tienen muy pequeño margen de venta o venden productos primarios o básicos ni para las que tienen pocas facturas a cobrar de elevado monto, o aquellas que tienen muchas facturas de un monto muy pequeño.

2.1. Nociones generales

El *factoring* es una operación que instrumenta la prestación de una serie de servicios del banco o entidad financiera o una empresa especializada a un cliente, vinculado con la atención financiera, administrativa y contable de su cartera de créditos por un precio previamente estipulado.

El factor –en nuestro caso, un banco o entidad financiera– brinda al cliente todos esos servicios y, especialmente, le provee de financiación mediante la compra de la cartera de créditos que este posee y que provienen de sus ventas (de bienes o servicios).

Es una operación de ejecución continuada, que no se agota inmediatamente, por la cual el banco se compromete a adquirirle al cliente todos los créditos que se originen de su actividad económica, reservándose la facultad de selección y rechazo de esos créditos.

Participan pospartes: el factor y una empresa, pero involucra también a un tercer elemento, que son los deudores de esta última.

Las actividades que el factor toma a su cargo son:

- a) Financiación.
- b) Gestión de la cartera de deudores.
- c) Cobros de los créditos de la empresa.
- d) Protección frente al riesgo de crédito.

Las características principales de esta operación son:

- a) Es de financiamiento parcial: a diferencia del *leasing*, el factor no financia el 100% de los créditos que compra, sino normalmente un determinado porcentaje entre un 80% y 90% del importe de las facturas cedidas. El saldo constituye una garantía para el factor, que este restituirá al cliente en el momento del pago de los créditos cedidos.
- b) El cliente se debe obligar a transferir todos sus créditos: no se puede permitir que él seleccione los créditos que va a ceder o no al factor, pues de otra forma el factor asumirá un grave riesgo. Es el factor quien efectúa la selección de los créditos que compra o no.
- c) Comprende otros servicios: a este servicio financiero se incorporan otros, como los administrativos contables, de asesoramiento sobre clientes, proveedores, marketing, ventas, etc.

2.2. Distintas clases de *factoring*

Puede no contener financiación de los créditos, pero esta variante lo descartaría como contrato de crédito.

El factor puede o no asumir el riesgo de insolvencia, pero el *factoring* típicamente financiero requiere que el factor asuma ese riesgo, pues de otro modo se desnaturaliza como operación de crédito.

Se puede notificar a los deudores cedidos la existencia del contrato de *factoring* y el nombre factor, o callar dicha circunstancia, pero el *factoring*

financiero requiere tal notificación como garantía del mejor funcionamiento de la operación para el banco.

2.3. El *factoring* internacional

El *factoring* internacional se vincula con la financiación y la cobranza de las exportaciones.

El *factoring* de exportación o *fobertización* es una modalidad en la cual el banco adquiere las facturas de empresas locales a cargo de empresas extranjeras a las cuales se les ha vendido mercaderías; de modo que las empresas locales «exportadoras» necesitan realizar sus acreencias contra las extranjeras «importadoras».

Para ello, el banco actuará por intermedio de sus causas del exterior, si es un banco internacional, o por medio de sus bancos corresponsales.

Dentro de este esquema, se desenvuelve la técnica de la *fobertización*, la cual supone la compra, sin recurso, hecha por un banco del país del exportador, de las letras de cambio aceptadas por el importador o de los pagarés otorgados por este, previamente avalados por un banco de su país. Su utilización resulta interesante si el crédito a la exportación es inadecuado, o más costoso, o el seguro de crédito a la exportación deja algún riesgo en cabeza del vendedor, pues tiene todas las ventajas derivadas del *factoring*, como son la posibilidad de cotizar a crédito y obtener el precio de contado, la eliminación del riesgo comercial y de los riesgos políticos, de transferencia y cambiarios. Pero también se debe reconocer que se trata de una financiación costosa porque los bancos o sociedades *fobertizadoras* cobran un precio que tiene en cuenta el costo de las distintas variables tanto financieras como de cobertura de los diversos riesgos.

El banco se obliga a comprarle a la empresa cliente exportadora todas las facturas provenientes de embarques aprobados por su departamento de crédito, asumiendo el riesgo completo de su cobro.

Se debe aclarar que el banco asume el riesgo de no pago por la insolvencia del cliente, pero no si ello se debe a otras razones, como pueden ser el envío de mercaderías distintas a las compradas, en mal estado, reclamos por calidad diversa o mal embalaje, etc.

En el *factoring* de importación, el banco adquiere facturas o documentos de clientes extranjeros a cargo de empresas importadoras ubicadas en su país. Es decir que la empresa cliente del banco está en el exterior mientras que los deudores residen en su propio país, situación que le permite realizar un estudio más rápido y directo de las condiciones financieras y capacidad de los deudores cedidos.

2.4. Naturaleza financiera

En nuestro país es un contrato innominado, atípico, bilateral, consensual, oneroso, de ejecución continuada, no formal y de adhesión.

No es una simple cesión de créditos a la financiación; van incorporados otros servicios que el banco o factor se compromete a prestar al cliente, lo que excede la figura tradicional de la cesión de créditos.

Se distingue del contrato de descuento porque aquí se da una venta lisa y llana de los créditos provenientes de la actividad económica normal del cliente al banco. Este asume el riesgo de la cobranza y desliga totalmente de responsabilidad al cliente. Lo que ocurre con el descuento es que el descontatario es responsable del efectivo cobro de los documentos descontados.

2.5. Nuevas perspectivas ante la sanción de la Ley 24064

La falta de un título ejecutivo significaba también un déficit legal en cuanto a la seguridad operativa que requiere el banco o entidad financiera que actúa como «factor».

De allí la singular importancia que tiene la sanción de la Ley 24064 que regula sobre la factura conformada, modificando la frustrada legislación de 1963. La nueva ley prevé un régimen sencillo para emitir este documento que está exento del impuesto de sellos nacionales, tiene carácter de título ejecutivo y se transmite por endoso.

De este modo las grandes empresas podrán emitir este tipo de facturas y descontarlas o darlas en *factoring* a los bancos y estos dispondrán de un título ejecutivo para obtener su cobro en caso de incumplimiento. Con esto se elimina el obstáculo más serio que existía en nuestro país para la difusión de este medio de financiación.

En nuestra legislación bancaria se ha previsto esta operación como potestativa para los bancos comerciales y las compañías financieras y se ha descrito como la que consiste en «otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa», descripción que ya previó la Ley 18061 y adoptó y autorizó la Ley 21526.

Características: innominado, oneroso, de adhesión, de abono; debe ser por escrito y es consensual.

3. FRANCHISING

3.1. Orígenes

El término franquicia ya era empleado en la Edad Media haciendo referencia a las autorizaciones o privilegios que los soberanos otorgaban a favor de

algún súbdito en relación a determinadas actividades comerciales o también de pesca y explotación de recursos forestales. El origen de la palabra franquicia bien podría ser el término francés *franc*, que durante el medioevo fue aplicado como anteriormente se ha expuesto. De hecho, el primer documento que refleja la concesión de una franquicia está fechado en marzo de 1232 y fue otorgado en la localidad francesa de Chambey. Con la llegada de la Edad Moderna perdemos la pista al término franquicia en Francia, de la que no tenemos constancia documental hasta ya entrado el siglo XIX y, esta vez, en los Estados Unidos de América. En efecto, las necesidades de expansión de la industria del norte, triunfante tras la Guerra Civil, llevan a los empresarios a buscar la colaboración de los comerciantes del sur y del oeste. Reaparece pues el término franquicia y, esta vez, ya contiene la esencia que lo caracterizará hasta nuestros días, es decir, la colaboración entre empresarios independientes para la obtención de un fin común.

Si debemos fechar la irrupción de la franquicia como sistema de distribución comercial, la fecha es sin duda 1929. General Motors recurre a un contrato que favorece el asociamiento entre la central y sus distribuidores, favoreciendo mucho la colaboración entre ambas partes, pero manteniendo en niveles razonables su independencia. Así fue como la reacción ante las leyes *antitrust*, tendientes a evitar la integración vertical de distribuidores y productores, facilitó el desarrollo efectivo del sistema de franquicias, de cuya vitalidad y éxito da fe su actual expansión a prácticamente todos los sectores de la economía. Pero no solo en los Estados Unidos de América las empresas tomaban conciencia de las ventajas de este sistema; en la vieja Europa, también Francia contaba con empresarios con visión de futuro. Así fue como los propietarios de la fábrica de lanas La Lainiere de Roubaix se aseguraron la salida comercial de sus productos creando la firma Pingouin, asociando a un gran número de minoristas que, al firmar el contrato se aseguraban la exclusividad de la distribución de los productos Pingouin en su zona geográfica. Los años cincuenta conocieron la expansión del sistema de franquicias tal y como lo conocemos hoy en día y fue en los Estados Unidos de América donde encontraron las condiciones necesarias para su despegue definitivo, siendo hoy en día la nación que lidera este sistema de probado éxito comercial.

3.2. ¿Qué es el *franchising*?

El *franchising* es un acuerdo entre dos partes: por un lado, una empresa, con un sistema de negocio testeado en una plaza de origen (franquiciante), que se obliga a cumplir determinadas obligaciones preestablecidas y que autoriza al franquiciado al uso de su marca bajo condiciones definidas y controladas; y, por el otro, una persona o compañía, que cuenta con capital y habilidad comercial (franquiciado), que se obliga a respetar las condicio-

nes pactadas en el contrato de franquicias para desarrollar y hacer rentable el negocio en su zona

A través del *franchising* se podrá hacer crecer un negocio más allá de los límites de sus bienes y capital existentes, cobrando importantes ingresos adicionales. La inversión es menor que el costo de abrir una sucursal propia y se recupera velozmente.

El *franchising* posibilita, a muchos negocios, crecer «sin capital» y a una velocidad increíble. En estos días, muchas personas están buscando nuevas oportunidades de inversión. Lo que les hace falta para comenzar y operar su propio negocio es la marca, los productos y el conocimiento que otro posee. Es por esta razón que cada día más gente está comprando franquicias.

Implica una gran solución para el consumidor, pues pone a su alcance productos y servicios exitosos, a precios razonables, sumándoles la confianza y calidad del franquiciante.

Para el fabricante implica un cambio en su sistema de distribución. Obliga al comerciante minorista a modificar su conducta especulativa pasando a ganar un poco menos, pero en forma más regular. También obliga a una mayor profesionalización de los canales de distribución porque se transmite un conocimiento de la operatoria por parte del franquiciante. Es una forma más agresiva de la cadena de distribución para penetrar los mercados. Permite un mayor crecimiento para las pymes sin necesidad de grandes recursos propios.

3.3. Elementos del *franchising*

Los tres elementos más importantes del *franchising* son: el *franchisor* (la empresa madre, creadora del producto); el *franchisee* (el que recibe el derecho para distribuirlo) y el *franchise* (el sistema de trabajo o franquicia).

El *franchisor* obtiene capital para su expansión, nuevos mercados y nuevos distribuidores de sus productos o servicios. El *franchisee* obtiene las ventajas de los productos, experiencia, estabilidad, solvencia y metodología comercial típicos de la empresa exitosa en su fase de expansión.

Se llama «franquicia comercial» en España; «franchisage», en Francia y «franquia», en Brasil, que es el país latinoamericano en donde más se ha desarrollado hasta el momento.

3.4. Categorías del *franchising*

Podemos citar dos grandes categorías de *franchising*:

1) Franquicia de distribución de productos o servicios (*distributionship*): modelo precursor de *franchising*. Las características son, básicamente, el desarrollo del producto o servicio más que la operación del negocio. Se le da

mayor libertad al franquiciado, pero también menos soporte operacional. Los ejemplos de estas franquicias son las concesionarias de autos, el canal de distribución de neumáticos, combustibles, embotelladoras de gaseosas, entre otras. Podemos ejemplificar este sistema de la siguiente manera:

Franquiciante → Producto / Servicio + Marca → Franquiciado

2) Franquicia de negocio (*business format*): es una evolución del modelo anterior. Este método se preocupa no solo por el desarrollo del producto o servicio, sino también que desarrolla al máximo la operación del propio negocio; de esta forma, el franquiciado tiene mayor probabilidad de éxito y el franquiciado, mayor competitividad y participación en su mercado. Existe mayor control de los patrones de gestión de las unidades que componen la cadena. Cabe destacar que el grado de relación y la información que se maneja entre el franquiciado y franquiciante es superior que en el modelo anterior, siendo la libertad del franquiciado menor. Igualmente, entre las partes el compromiso es muy fuerte en esta categoría de franquicia.

3.5. Aspectos más sobresalientes del éxito

Negocio experimentado: se franquician negocios que hayan sido probados durante un período suficiente. Se habla de la regla del 3 x 2: tres establecimientos piloto en dos años. No se trata solo de un proyecto de negocio o idea sobresaliente. El exceso de velocidad conduciría a un resultado negativo.

Negocio en franquicia: el franquiciador se interesa permanentemente por los resultados que el franquiciado va a conseguir.

Demanda durable: no pueden franquiciarse negocios o empresas coyunturales que se basan en ideas o modas pasajeras. El concepto del negocio del franquiciador debe tener una trayectoria al menos relativamente durable.

Adaptación al medio: lo que ha tenido en una ciudad determinada con un entorno socioeconómico favorable no se puede aplicar a la generalidad, cada experiencia es individual. El franquiciado debe desarrollar el negocio en condiciones comparables a las que tuvo la fórmula del franquiciador.

Negocio transmisible: el «saber hacer» del franquiciador es transmisible de forma estandarizada a los franquiciados.

Capacidad empresarial: la gestión y el control de una cadena bajo franquicia requiere poseer una capacitación personal o de equipo empresarial, la posibilidad de rodearse de personal especializado, ya que no es suficiente una fórmula original, o un negocio rentable para el desarrollo de una franquicia.

Que existan líneas de crédito bancario o formas de aportar capital blandas y flexibles para el ingreso de potenciales franquiciados.

Que la franquicia se adapte al gusto y el estilo del mercado en el que se va a instalar.

Fundamentalmente el *franchising* evolucionó luego de la Segunda Guerra Mundial con la explosión del consumo desatada por la posguerra.

3.6. Tipos de franquicias

1) **Franquicia individual:** se trata de una franquicia otorgada a una persona o grupos de personas o a una empresa correspondiente a una unidad comercial para ser operada en un sitio o un área geográfica definida. Un franquiciado puede tener más de una franquicia individual, dependiendo de su desempeño y de sus condiciones financieras.

2) **Franquicia de unidades múltiples o de desarrollo regional:** es una franquicia concedida a una persona, grupo o empresa para un territorio en el que el franquiciado establecerá y operará más de una unidad.

Este tipo de franquicia constituye el medio más rápido de expansión, sobre todo para países grandes que presentan grandes diferencias regionales, pero también ambas partes deberán ser más cuidadosas ya que, por un lado, el franquiciado tendrá que afrontar una mayor inversión y, en el caso del franquiciante, la situación es que un territorio entero está en manos de un solo franquiciado, por lo cual deberá analizar detenidamente a quien cedérselas.

La variante de este tipo de franquicia se da cuando el franquiciante otorga al franquiciado regional el derecho de subfranquiciar en su territorio, es decir, vender y controlar franquicias individuales. Esto torna más compleja y delicada este tipo de franquicia.

3) **Franquicia maestra:** es cuando se cede el derecho de implantar y operar unidades en determinado territorio, generalmente un país, y esto puede ser hecho por el franquiciado maestro o por quienes este elija como subfranquiciados en diferentes localidades. De esta manera el franquiciado maestro podrá subfranquiciar unidades individuales o regionales, de acuerdo con la distribución geográfica aprobada por el franquiciante original.

El nivel de complejidad y riesgo es mayor todavía en este caso, ya que el franquiciado pasa a actuar como franquiciante en ese país y, por lo tanto, tendrá que absorber toda la cultura y capacidad del franquiciante original. Además, el franquiciado maestro deberá pagar una suma significativa para tener este derecho que dependerá del potencial del territorio. El franquiciante original tendrá un control menor sobre el franquiciado maestro. El contrato de *franchising* con un franquiciado individual será firmado por el franquiciado maestro y no por el franquiciante original, siendo también el franquiciado maestro el que recibe todos los pagos. Así, aumenta el riesgo del franquiciado individual, quien, además de evaluar la franquicia, deberá evaluar cuidadosamente al franquiciado maestro.

Este tipo de franquicias se usa normalmente para la expansión internacional, ya que el franquiciante encuentra mayores dificultades para instalarse por su cuenta.

4) **Franquicia de supervisión:** en esta se cede el derecho de instalar y supervisar las unidades que previamente aprobó el franquiciante. El contrato es entre el franquiciado y franquiciante, pero en el medio está el franquiciado supervisor que hace los trabajos de capacitación, selección de franquiciados, aprobación del punto comercial, asistencia en la instalación, entrenamiento, inauguración, supervisión de la operación y otros servicios acordados por el franquiciante. Esta es la forma de operar de Benetton en algunos países.

El franquiciado supervisor no es un representante, es un vínculo mucho mayor al de este último. El representante tiene, por lo general, una responsabilidad mínima y un poder de decisión nulo. El franquiciado supervisor tiene una inversión inicial baja porque no está obligado a instalar una unidad propia de la franquicia y recibe parte de los honorarios de ingreso y de los demás servicios cobrados por el franquiciante. El franquiciado individual tiene la ventaja de soporte inmediato a un costo menor que, a su vez, a través del franquiciado supervisor, le informará en forma periódica al franquiciante que fiscalizará su operación. La posible desventaja es que el franquiciado pueda no tener la misma atención del franquiciado supervisor que la que le daría el franquiciante directamente, pero esto se puede solucionar si el franquiciado supervisor es remunerado de acuerdo a los resultados de la red y no a su facturación.

3.7. Clasificación de las franquicias

Las franquicias comerciales están clasificadas por tipo A, B, C, D y E.

Franquicias tipo A: franquicias integrales, sin distribución de productos. Son aquellas que requieren de regalías y *franchise fee* adecuados para su supervivencia y desarrollo, en virtud de la magnitud de los servicios que presta el franquiciante.

Franquicias tipo B: orientadas a la distribución de productos, con obligación de compra de productos o equipamiento al franquiciante. El objetivo fundamental de estas firmas está constituido por la reventa de productos por parte de una determinada marca. Por lo general, no cobran regalías ni *franchise fee*. El principal servicio del franquiciante es el abastecimiento, en forma exclusiva, de sus productos.

Franquicias tipo C: franquicias en vías de desarrollo. Corresponde a las empresas que comenzaron a expandirse en 1999, o en años anteriores, pero que todavía no han otorgado franquicias.

Franquicias tipo D: franquicias de transición. Son aquellas franquicias no incluidas en los puntos anteriores y que cuentan con menos de dos locales franquiciados.

3.8. Generación de franquicias

Dos aspectos que parecen básicos, pero que para muchos no son tan obvios: *originalidad* del concepto de negocios y *compromiso* por parte del franquiciante en hacer las cosas profesionalmente. Cuando alguien analiza la alternativa de franquiciar su negocio, una de las primeras preguntas que se hace es: ¿cómo consigo atraer franquiciados para mi franquicia?

La respuesta a esta pregunta está en la «credibilidad». El *franchising* debe comenzar con un negocio exitoso, pero los potenciales franquiciados, que cada vez están más informados, quieren más. Quieren ver un negocio bien establecido acompañado de una trayectoria impecable. En la Argentina, al igual que en el Brasil (el país más adelantado en *franchising* en Latinoamérica, con más de 800 empresas franquiciantes), existen tres categorías de franquicias: de primera generación, de segunda generación y de tercera generación.

Las de primera generación son operaciones rudimentarias en donde el franquiciante básicamente cede su marca y sus productos para que un tercero los comercialice. Usualmente la operación no está documentada o solo existe un contrato precario. Tampoco existe manual de operaciones (columna vertebral, junto con el contrato, de todo sistema de franquicias).

El interés del franquiciante está solo en la venta del producto. No existe ni derecho inicial (*franchise fee*) ni regalías y aporte al fondo de publicidad.

Además, el franquiciante puede vender sus productos a través de otros canales de distribución (no hay exclusividad).

Las de segunda generación son exactamente iguales a las anteriores, salvo que los productos o servicios se venden solo a través de las franquicias o locales propios.

En algunos casos existen regalías y *franchise fee* y la documentación es más completa, aunque el manual de operaciones rara vez existe.

Las de tercera generación son las reconocidas por el profesionalismo y éxito de su operación. En este caso, el franquiciante no se limita a la comercialización de un producto o servicio, sino que transfiere un concepto integral de negocio y se compromete con el éxito de la operación. Al franquiciado se le entregan manuales de operación y contratos; existe el pago de regalías y *franchise fee*; se los entrena intensamente y existen equipos de soporte para la asistencia de los franquiciados.

En la Argentina existen aproximadamente 150 empresas franquiciantes

(sin contar las embotelladoras, los fabricantes de autos ni las petroleras). El 70% son franquicias de primera o segunda generación. En la medida en que los potenciales franquiciados se pongan exigentes antes de invertir su dinero, estas franquicias se irán transformando en tercera generación.

En los Estados Unidos, y recientemente en Brasil, se ha legislado sobre lo que el franquiciante tiene que informar al franquiciado potencial previo a la firma del contrato. Esta legislación tiene por objeto hacer más transparente el sistema y obligar a profesionalizar a aquellos que son reacios a hacerlo. En la Argentina, tarde o temprano, habrá que hacer lo mismo.

3.9. Cómo identificar a qué categoría pertenece un franquiciante

A continuación, se enumeran los diecisiete elementos básicos que tiene que tener o brindar una empresa que decide franquiciar:

1. Marca. 2. Manual de operaciones. 3. Contratos. 4. Plan de negocios para la localización elegida. 5. Antigüedad en el negocio. 6. Sucursales propias en funcionamiento. 7. Franquicias otorgadas y en funcionamiento. 8. Venta exclusiva a través de sucursales propias y franquiciadas. 9. Territorio exclusivo. 10. Entrenamiento en locales propios y en locales del franquiciado. 11. Asistencia pre y post inauguración. 12. Equipo de soporte de campo. 13. Publicidad corporativa. 14. Publicidad local. 15. Productos/servicios exclusivos. 16. Originalidad. 17. Rentabilidad comprobable.

Si cuenta entre 13 y 17 de los puntos (entre los cuales tienen que estar 1, 2, 3 y 17) es una franquicia de *tercera generación*.

Si cuenta entre 8 y 11 de los puntos (entre los cuales tienen que estar 1, 3 y 17) es una franquicia de *segunda generación*.

Si cuenta con menos de ocho de los puntos, y no está el 17 entre ellos, salga corriendo.

El *franchising* desarrollado profesionalmente es lo suficientemente seguro como para que los inversores, comerciantes que quieren cambiar de rubro, profesionales, desocupados que han percibido una indemnización, etc., inviertan con la certeza de su recupero. En los Estados Unidos, en donde el *franchising* mueve casi el 40% de las ventas del mercado minorista de productos y servicios, ha sido el refugio tradicional de los desocupados, ya sean estos «*blue collars*» (obreros) o «*white collars*» (profesionales u oficinistas).

Según las estadísticas del departamento de comercio de Estados Unidos, el índice de fracasos de los negocios es cercano al 5%, contra el 60% de los negocios que se inician en forma independiente. Sin lugar a dudas, el *franchising* como sistema de expansión comercial tiene innumerables ventajas: rápida expansión con poco capital y con recursos humanos motivados. Esas ventajas están al alcance de aquellos que lo hagan con compromiso, seriedad y profesionalismo.

3.10. La marca

La marca es uno de los factores básicos de la franquicia. La marca está integrada por dos elementos igualmente importantes: el nombre de la marca, que es lo que permite que los compradores identifiquen un producto o servicio, y el logotipo, que es la expresión gráfica de la marca.

La marca es la palabra usada por los consumidores para solicitar los productos o servicios en un establecimiento. Es aquello que permite distinguir y diferenciar claramente productos que son similares o idénticos en cuanto a su fabricación o utilización. Utilidades de la marca:

- a) Identifican un producto, servicio o compañía.
- b) Sirven para diferenciar productos o servicios.
- c) Representan un valor añadido para la empresa.
- d) Constituyen una propiedad legal importante.

Propiedad legal de la marca: si la marca constituye uno de los elementos fundamentales del contrato de franquicia, parece evidente que el franquiciador deberá ser el propietario legal de dicha marca. Deberán estar inscritos obligatoriamente en el registro correspondiente a su nombre el(los) nombre(s) de marca(s), logotipos, emblemas y demás signos componentes de la marca del franquiciador.

La notoriedad de una marca es un indicador que mide el grado de conocimiento de una marca por parte de una determinada población. El mayor grado de conocimiento de una marca se manifiesta como un factor importante para el éxito, desde su inicio, de un negocio franquiciado. La forma clásica de incrementar el grado de notoriedad de una marca es a través de la utilización de los medios de comunicación. La mayoría de las empresas bien gestionadas tienen dentro de sus objetivos publicitarios el incrementar su notoriedad.

La imagen se define como un conjunto de actitudes, representaciones y sentimientos que se asocian en la mente del público de modo relativamente estable a una marca comercial. Imagen y notoriedad son factores complementarios y, generalmente, coincidentes entre sí. Es decir, las marcas o empresas más conocidas son también las que gozan de una mejor imagen en la mente de los individuos. Sin embargo, esto no es siempre así, puede darse el caso de empresas muy conocidas por su mala imagen e, igualmente, de algunas muy poco conocidas, pero de una gran imagen.

3.11. Signos distintivos

Una de las mayores ventajas de la franquicia consiste en que el franquiciado pasa a disponer de una marca acreditada (nombre y logotipo), así

como de emblemas, enseñas, etc., del franquiciador; en definitiva, lo que se conoce en el Derecho Mercantil como signos distintivos de una empresa. Los signos distintivos más importantes son los siguientes: marcas (nombre y logotipo); nombres comerciales; rótulos del establecimiento; indicación de procedencia; denominación de origen.

El nombre comercial es la denominación que utiliza el empresario en el ejercicio de su empresa.

Se entiende por rótulo de un establecimiento el signo o denominación que sirve para dar a conocer al público un establecimiento y para distinguirlo de otros destinados a actividades idénticas o similares.

Denominación geográfica es la designación directa o indirecta de un punto geográfico como lugar de fabricación, elaboración o extracción del producto.

3.12. «Saber hacer»

El «saber hacer» es el elemento clave del éxito comercial. El mayor o menor contenido del *know-how* y su adecuación a la realidad se convierte en uno de los puntos valorados de la cadena franquiciada.

El «saber hacer» se define como un conjunto de conocimientos empíricos que no pueden ser presentados con precisión de una forma aislada. El saber hacer es un conjunto de conocimientos que posee el franquiciador y que derivan o son obtenidos a través de la experiencia al frente de un negocio.

El «saber hacer» debe ser transmisible (hacer saber): condición indispensable para la existencia de la franquicia. La transmisión del «saber hacer» se realiza mediante el paquete de franquicias.

3.13. El paquete de franquicia

Llamado también «la Biblia de la franquicia», es el conjunto de documentos operativos que contienen toda la experiencia y el «saber hacer» del negocio del franquiciador.

El contenido resume la esencia del negocio y sobre todo la codifica y la hace transmisible a terceros. Estos, siguiendo al pie de la letra las instrucciones de los citados documentados, pueden gestionar un negocio de manera simple y eficaz, beneficiándose del período de experimentación sufrido por el franquiciador hasta poner a punto el sistema utilizado, pudiendo actuar desde el primer día como si de un experto se tratara. La palabra *Biblia* puede también cambiarse por el término anglosajón *Package*, pero tanto una como la otra quieren indicar su concepto global de documento de consulta de todas aquellas dudas que, en el día a día del negocio, puedan surgirle al franquiciado.

El conjunto de documentos que componen el paquete debe ser de suficiente calidad en sus contenidos y, sobre todo, de una claridad mediana en su interpretación.

Su elaboración debe ser simple y eficaz, pensada para un uso frecuente y de suficiente elasticidad para ser actualizados continuamente. El paquete de franquicia es el elemento de mayor valor en la franquicia, siendo parte su esencial y el principal aporte del franquiciador.

El conjunto de documentos que debe contener son los siguientes:

Dossier informativo

Elemento de suma importancia, ya que es, en muchos casos, el primer y único contacto que el futuro franquiciado tiene de la empresa. Este debe contener todas aquellas informaciones que sean de interés para el franquiciado y todos los elementos que el franquiciador quiera transmitir al franquiciado en el momento de la venta.

Su comprensión debe ser sencilla e inmediata, debiendo estar perfectamente identificados los mensajes emitidos con la verdadera dimensión de la empresa. Básicamente debe contener:

- a) Imagen global del negocio o punto de venta.
- b) Detalle de mobiliario y producto ofrecido.
- c) Filosofía general del negocio.
- d) Mensajes publicitarios identificativos de la compañía.
- e) Ventajas de la franquicia en cuestión.
- f) Historia de la empresa y su evolución.
- g) Perspectiva de desarrollo.
- h) Implantación actual y fechas de apertura.
- i) Extracto del contrato de franquicia.
- j) Inversión inicial y cuenta de resultados.
- k) Características generales necesarias del local.
- l) Condiciones generales de afiliación.

Manual de imagen corporativa

La imagen corporativa ha de ser clara y diseñada de forma que evite una dispersión de impactos. El diseño de todos los elementos que la componen debe ser pensado desde una perspectiva central a fin de evitar acciones aisladas y, sobre todo, carentes de coordinación que hagan confundir al espectador de esta imagen.

En franquicia esta imagen adquiere mucha más importancia porque es uno de sus puntos fuertes. Junto con la transferencia de tecnología, la marca y el producto, es lo que da al conjunto su personalidad diferenciadora frente a otros de distribución comercial.

La imagen en su conjunto está recogida en un manual que la sistematiza para su posterior utilización. El manual recoge medidas, colores, tamaños y todos aquellos soportes que puedan contener o llevar esta imagen: punto de venta, producto material impreso, *packaging*.

Manual de instrucciones de instalación de tiendas

Cada cadena de franquicias tiene sus características completamente definidas, pero su aplicación puede resultar a veces complicada. Salvo en el caso de que la central se encargue de entregar el punto de venta, conseguir un establecimiento en total consonancia con la imagen y los estándares de operatividad de la cadena, solo se puede lograr con éxito si contamos con un exhaustivo manual que guíe paso a paso al franquiciado en la instalación de su nuevo negocio.

Manual operativo de funcionamiento

Reúne las instrucciones que el franquiciador facilita al franquiciado para la gestión del punto de venta. De fácil utilización, su contenido está dividido en cuatro partes:

- a) Prestación de la franquicia, histórico e implantación.
- b) Instrucciones de funcionamiento general del punto de venta. Directrices de venta y filosofía del negocio.
- c) Instrucciones administrativas y de facturación.
- d) Instrucciones relativas a la publicidad local y campañas de promoción.

La calidad de un manual de franquicia, afecta directamente a la marcha de la central, este es el elemento unificador de puntos de venta situados en contextos geográficos diferentes y circunstancias variadas. El manual aglutina a su alrededor a los franquiciados, haciendo de todos ellos una fuerza de venta homogénea con independencia del lugar de ubicación.

Manual jurídico

Comprende los documentos que informan de los derechos y obligaciones generales a los que están sometidas todas las empresas franquiciadoras y los propios franquiciados, así como todas las informaciones complementarias que pudiesen ser de interés jurídico para el tipo de franquicia en cuestión. Estará compuesto por:

Código deontológico de Franquicia. Precontrato de franquicia (según el tipo de franquicia). Contrato de Franquicia. Conjunto de conocimientos. Aspectos como surtido adecuado, publicidad adecuada, técnicas adecuadas, buena gestión, correcto aprovisionamiento, etc.

Es aconsejable que el franquiciado tenga un cierto grado de autonomía, siempre dentro del respeto a las políticas comunes a la cadena, de forma que pueda adecuar su negocio al mercado en el que está ejerciendo su actividad. Igualmente, dotarle de la posibilidad de desarrollar sus capacidades, de reaccionar frente a la competencia, etc.

Probado o experimentado con éxito, el *know-how* es el fruto de conocimientos obtenidos a través de la experiencia. Esto quiere decir, en primer lugar, que estos conocimientos se adquieren a través de un período más

o menos amplio de tiempo, lo que supone la introducción de innovaciones, constantes mejoras, que son contrastadas con la realidad, rechazando las que no produzcan mejores resultados e incorporando las que consigan buenos resultados.

Secreto: el no respeto del secreto por parte del franquiciado puede suponer la ruptura con el franquiciador y la exigencia por este de una fuerte indemnización. Igualmente, se puede exigir que el personal que contrata el franquiciado para su negocio firme en su contrato de trabajo la obligación de respetar el secreto del *know-how*. Como prueba de este hecho, estos contratos deberán ser remitidos al franquiciador.

Sustancial: cuando decimos «debe ser sustancial» estamos indicando que debe incluir una información relevante para la venta de productos o la prestación de servicios a los usuarios finales, y de forma particular, en la presentación de los productos para la venta, la transformación de productos en relación con la prestación de servicios, las relaciones con la clientela y la gestión administrativa y financiera.

Identificado: por «identificado» se entiende que el *know-how* deba estar escrito de manera suficientemente completa para permitir verificar que cumple las condiciones de secreto y sustancialidad.

Original: la originalidad lleva consigo la diferenciación de los productos o servicios respecto a los competidores. La mayor originalidad, sin duda, aporta una ventaja competitiva. Igualmente, es importante la mayor dificultad para imitar el saber hacer o la posibilidad por el franquiciado de reproducir la actividad prescindiendo del franquiciador.

3.14. El producto o servicio ofertado

Las características relativas al producto ofertado se centran en los tres puntos siguientes: diferenciación, competitividad y surtido.

La diferenciación es una de las circunstancias que aumenta las posibilidades de éxito de la franquicia. Esto se produce cuando el producto o servicio se diferencia claramente de los competidores, es decir, está dotado de una fuerte personalidad u originalidad. Además de diferente, el producto debe ser competitivo, bien en el precio, en la calidad o en la relación precio/calidad. Un aspecto relevante, en este apartado, se produce cuando las ventajas competitivas referidas, tecnológicas o de innovación son inimitables o, lo que es lo mismo, no pueden ser copiadas por los competidores. Respecto al surtido, las condiciones favorables se dan cuando la gama de productos ofertados por un punto de venta es homogénea, completa y especializada.

3.15. El contrato de franquicia

El elemento clave de la franquicia es el contrato de franquicia. En este contrato, se fijan las condiciones que van a regir en las relaciones entre el franquiciador y franquiciado.

La franquicia se fundamenta en un contrato escrito y rubricado por dos partes: franquiciador y franquiciado. Muchas veces se ha comparado la franquicia con un matrimonio; nosotros creemos que esta similitud no se corresponde con la realidad, ya que el franquiciador por naturaleza no es monógamo sino polígamo. El contrato es un requisito imprescindible, de forma que, si no se ha establecido un contrato, podemos afirmar que no existe franquicia.

Hay que remarcar que la no-obligación del franquiciador y franquiciado a sujetarse a un contrato tipo presenta como ventaja la flexibilidad, es decir, que el contrato pueda adaptarse a las personas, situaciones, etc. Por el contrario, el principal inconveniente viene dado por la posición de superioridad del franquiciador sobre el franquiciado, que ocasiona, muy frecuentemente, que para este último sea un contrato de adhesión.

Por lo tanto, es consustancial e imprescindible para que hablemos de franquicia que el acuerdo entre franquiciador y franquiciado sea objeto de contrato escrito.

Las características del contrato

Las características o principios que deben regir el contenido de este contrato se resumen en los tres apartados siguientes:

Equilibrado: para que la franquicia tenga éxito es esencial que tanto el franquiciador como el franquiciado, como resultado de la convergencia de esfuerzos comunes, obtengan beneficios adicionales a los que podrían conseguir actuando de forma independiente.

Completo: el contrato de franquicia debe ser completo, es decir, debe incluir y prever todas las circunstancias, situaciones y problemas que afectan a las relaciones entre franquiciador y franquiciado.

Preciso: la precisión en el contrato de franquicia hace referencia a que no pueda dar lugar a diferentes interpretaciones, es decir, que no admita ambigüedades entre las partes. Por lo tanto, matizaciones sobre cualquier aspecto para su mejor comprensión deben ser recibidas con agrado por franquiciador y franquiciado. El contrato de franquicia descansa en el pilar de la mutua confianza y los contratantes tiene que unir sus esfuerzos para evitar malentendidos en sus relaciones recíprocas.

Los pagos en la franquicia

Los acuerdos de franquicia estipulan que el franquiciador proporciona un saber hacer, signos distintivos, servicios, etc., al franquiciado; este, a cambio, realiza una serie de contraprestaciones financieras: los pagos. La

filosofía que debe orientar la fijación de los pagos o compensaciones que el franquiciado abona al franquiciador se centra en tres puntos:

Claridad: el franquiciado, a nuestro entender, debe saber de forma diáfana la correspondencia entre lo que abona y lo que recibe del franquiciador.

Objetividad: los pagos reflejan de forma objetiva las contraprestaciones (se paga algo por algo). La relación de intercambio entre franquiciador y franquiciado debe ser lo más objetiva posible.

Satisfacción de las partes: la satisfacción del franquiciador y del franquiciado en sus relaciones de intercambio evitará la mayor parte de los problemas que se puedan suscitar en la franquicia.

- Clasificación de los pagos

Podemos clasificar los pagos que realiza el franquiciado al franquiciador en tres grandes rútolos:

Derecho o canon de entrada: es la cantidad que el franquiciador exige al franquiciado para entrar a formar parte de la cadena. El canon de entrada consiste en un pago inicial que faculta al franquiciado para iniciar la actividad comercial. Este canon es un elemento característico de toda franquicia, aunque algunos franquiciadores no la exijan. El canon de entrada es una compensación que abona el franquiciado al franquiciador y que recoge los siguientes conceptos: derecho a usar las marcas y los signos distintivos del franquiciador; concesión de un territorio de exclusividad al franquiciado y servicios y asistencias previas a la apertura del negocio.

Derecho o canon periódico (*royalty*): los *royalties* son pagos periódicos (mensuales o, en raros casos, trimestrales o anuales) como contrapartida por los resultados periódicos obtenidos por el franquiciado. Este canon, al igual que el de entrada, debe hacerse constar expresamente en el contrato de franquicia. La filosofía que rige estos pagos se asienta en la idea de que el franquiciado obtiene unos beneficios en su actividad gracias al continuo apoyo, asistencia, servicios, etc., que le presta el franquiciador.

Las cuotas de funcionamiento pagadas por el franquiciador deberían incluir todos o parte de los servicios siguientes: publicidad, formación continua, asistencia e información continua, ayudas en la gestión del negocio, aprovisionamiento, control, investigación y desarrollo de nuevos productos o servicios, etc.

El tipo de canon periódico más frecuente y normal, es decir, que adopta la mayor parte de las cadenas franquicias, es el que se calcula como un porcentaje sobre el volumen de ventas o ingresos (en algunos casos beneficios) del franquiciado (KFC, Burger King, Protaprint, Wendy, Laboro).

Otra variante a la hora de establecer el canon periódico consiste en cobrar un importe fijo, como ya dijimos, normalmente mensual.

Otros pagos: los pagos más comunes que existen, o pueden existir, se refieren, por orden de importancia, a los siguientes apartados:

- 1) Comunicación: en especial referida a la publicidad y promoción de tipo local.
- 2) Formación: no solo la formación inicial previa al comienzo de la actividad, sino también a la formación continua.
- 3) Contribución a la innovación y desarrollo de productos, técnicas de gestión, ventas, etc.
- 4) Servicios especiales que el franquiciado demande al franquiciador.

Control de la franquicia

Otro elemento de la franquicia es el control que el franquiciador debe ejercer sobre el franquiciado. El control es uno de los pilares básicos de las relaciones entre las partes por dos razones: para el éxito del negocio y como factor para asegurar y reforzar la confianza de que no hay defraudaciones del franquiciado al franquiciador.

Apartados

El contrato de franquicia debe explicar claramente, respecto al control del franquiciado, los siguientes apartados: las normas de control establecidas por el franquiciador al franquiciado (cómo se van a desarrollar las inspecciones, en qué van a consistir, la aceptación de los controles, la colaboración en el control, etc.); la forma de llevar la contabilidad el franquiciado, la puesta al día de la contabilidad, su puesta a disposición del franquiciador; suministrar al franquiciador los datos y estadísticas en la forma y periodicidad exigidas; la recogida de información del mercado en las mismas condiciones del apartado anterior y la obligación para el franquiciado de unas ventas mínimas.

Política común de grupo

El contrato de franquicia tiene sus pilares en que el franquiciador pone a disposición del franquiciado una marca, un logotipo y un saber hacer. Por tanto, es una obligación y un derecho que el franquiciado utilice, en todas sus actividades comerciales, estos signos distintivos, fundamentalmente en las tareas que competen a la venta de la indumentaria y en sus campañas promocionales.

Extinción del contrato

La duración del contrato es muy variable, puede oscilar de uno a veinte años. No obstante, la mayor parte de los contratos tienen una duración que varía de tres a cinco años.

Hay que pensar que en muchas franquicias la duración del contrato está en función de la inversión que efectúa el franquiciado. Cuanto más alto sea

su montante, parece lógico pensar que su plazo de validez debe ser mayor para que el franquiciado disponga de un período de tiempo apropiado para amortizar la inversión. Es normal que los contratos sean por un año, renovándose automáticamente al concluir el año (léase tácita reconducción).

Finalización del contrato: el contrato puede especificar o no qué sucede a su finalización. Un pequeño número de contratos (en torno al 10 por 100) no explícita que sucederá a su finalización. Cuando termina el contrato en estas condiciones, el franquiciado debe inmediatamente restituir al franquiciador y cesar en la utilización de los elementos cedidos (marcas y signos distintivos, saber hacer, manuales, etc.).

No obstante, lo normal es que, si las partes llegan a un acuerdo, se pueda firmar un nuevo contrato de franquicia; uno de los problemas que se puede plantear en este momento es la exigencia o no de un nuevo canon de entrada al franquiciado.

Tácita reconducción: la existencia en el contrato de una cláusula de tácita reconducción, que establece un nuevo período de validez determinado, es la que se da con mayor frecuencia en la franquicia. Además, es perfectamente lógica porque sintoniza con la filosofía de la franquicia de diseñar relaciones duraderas entre las partes.

Renovación: otra de las alternativas que puede darse a la finalización del contrato es que este recoja la posibilidad de renovarse. La renovación implica obligatoriamente el establecimiento de un nuevo contrato que servirá para continuar las relaciones entre las partes.

Rescisión: es la acción que lleva a dejar sin efecto un contrato. La rescisión del contrato puede producirse por diversas causas; algunas de las más frecuentes son las siguientes: por acuerdo entre las partes; por razones de fuerza mayor; por falta de alguna de las partes.

Obligaciones en la extinción del contrato: la extinción del contrato obliga al franquiciado a la restitución inmediata de los elementos constitutivos de la franquicia (signos distintivos, manuales, stocks, etc.) y al cese en su utilización. Igualmente, el franquiciado puede quedar obligado, por las cláusulas de no-competencia, a no competir directa o indirectamente con la cadena por un periodo de tiempo determinado en un área geográfica determinada.

Respecto al *stock* del franquiciado, se pueden producir dos situaciones que deben estar previstas en el contrato: el franquiciador recompra el *stock* del franquiciado a su precio de compra, con objetivo de impedir la competencia de este último o el franquiciador acuerda un plazo con el franquiciado para deshacerse de su *stock*.

Otro aspecto a tener en cuenta es el relativo a los compromisos adquiridos por el franquiciado con sus clientes. Se pueden prever dos situaciones: dar un plazo al franquiciado para acabar las relaciones con sus clientes de franquicia o que el franquiciador tome los acuerdos del franquiciado bajo su responsabilidad.

Igualmente, en el caso de rescisión por falta de una de las partes, la otra puede pedirle indemnizaciones siempre que estas estén recogidas en el contrato.

Algunos franquiciadores incluyen en el contrato cláusulas que le proporcionan el derecho a disponer del local del franquiciado una vez terminado el contrato. De esta forma se aseguran, si lo estiman oportuno, la continuación del negocio con otro franquiciado y, por tanto, que el punto de venta no cierre y cuente como fracaso de la franquicia.

3.16. Convertirse en franquiciado

En los últimos años, la proliferación en todo el mundo de ofertas para entrar en cadenas franquiciadas ha sido muy abundante. Los franquiciadores presentan en forma muy atractiva sus ofertas con el señuelo del éxito para los negocios franquiciados. Sin embargo, la cruda realidad nos muestra que las probabilidades de éxito son muy inferiores a las ofrecidas. Como Purvin, identificar a McDonald's con el éxito es correcto, pero no todas las franquicias se pueden equiparar al éxito de McDonald's.

Muy pocas franquicias pueden ser consideradas como «muy interesantes» porque la mayoría suelen ser desconocidas y el concepto no probado o probado incorrectamente.

Proceso de incorporación a una franquicia

Vamos a dividir el proceso de incorporación a una franquicia en una serie de pasos secuenciales como son los siguientes:

a) Paso primero: profundo conocimiento del concepto y contenido de franquicia. La incorporación a una cadena franquiciada supone un acto de voluntad entre dos partes, franquiciador y franquiciado. Por tanto, debe existir una persona que desee asumir un riesgo empresarial adquiriendo la franquicia y que un franquiciador lo seleccione como miembro de su cadena.

Por consiguiente, para entrar a formar parte de una franquicia, lo primero que hay que tener es el conocimiento de que la mejor fórmula de realizar una actividad comercial es formando parte de una franquicia.

El primer paso para acceder a franquiciado consistiría en conocer profundamente qué es una franquicia. Acceder a una cadena como franquiciado supone una ruptura con el pasado, iniciar desde cero la actividad empresarial y centrar todos los esfuerzos dentro de la cadena. En esta misión el franquiciado está obligado a invertir, generalmente, todo su potencial económico (todos sus ahorros y posiblemente endeudarse financieramente).

b) Paso segundo: selección y toma de contacto con el franquiciador. Una vez que poseemos los conocimientos necesarios sobre la franquicia y que tenemos el convencimiento de que es la fórmula ideal para desarrollar

una actividad comercial de acuerdo con nuestras posibilidades, el paso inmediato consiste en seleccionar la franquicia o franquicias que estimemos más apropiadas y, seguidamente, entrar en contacto con el franquiciador.

Para seleccionar una cadena franquiciadora debemos poseer el máximo de información. En primer lugar, debemos conocer cuáles son las cadenas que operan en nuestro país o, también, las que están interesadas en introducirse en nuevos países. En segundo lugar, poseer un alto grado de conocimientos sobre las características y condiciones que ofrecen los franquiciados.

Las fuentes de información que permiten la selección de franquicias son las siguientes: anuarios y revistas de franquicia, ferias de franquicias, contacto directo con franquiciados, anuncios en medios de comunicación, consultoras especializadas (Francorp, etc.), bases de datos.

c) Paso tercero: análisis de la cadena franquiciada.

El estudio del mercado global debe realizarse teniendo en cuenta la situación actual y la situación que se pueda presentar en el futuro. Se deben examinar cuidadosamente los siguientes aspectos: productos existentes (situación competitiva, ciclo de vida del producto, análisis de la demanda); productos o servicios ofrecidos (tipos de productos o servicios distribuidos por la cadena, grado de diferenciación u originalidad, puntos fuertes o débiles, nivel competitivo); imagen de la cadena (marca o marcas comercializadas, antigüedad de la marca, notoriedad o grado de conocimientos de las marcas, prestigio de estas marcas, marcas abandonadas y causas del abandono; experiencia, evolución e importancia de la cadena (fecha de la creación de la cadena, centros piloto existentes y fecha de comienzo de su actividad, localización geográfica de los centros piloto); puntos de ventas (número total de los puntos de venta y localización geográfica, características de los puntos de ventas, épocas mejores para la apertura, territorio de exclusividad, punto muerto, horario comercial).

Otros criterios a tener en cuenta para la selección de una franquicia son: el franquiciador realiza fundamentalmente una actividad de distribución de productos y servicios de consumo; la empresa franquiciadora fundamenta su negocio en la franquicia; los productos o servicios del franquiciador son de calidad y tienen una demanda establecida; el franquiciador goza de una excelente imagen y notoriedad de sus marcas comerciales; además, presenta a los franquiciados una planificación adecuada y una formación consistente; los franquiciados disfrutan de buenas relaciones con el franquiciador y negocia algunos aspectos con él; el negocio del franquiciador tiene altas posibilidades reconocidas de éxito; el contrato es adecuado.

d) Paso cuarto: análisis financiero.

Este apartado tiene como misión estimar con la mayor precisión posible

la rentabilidad del negocio que se pretende asumir como franquiciado. Generalmente, el franquiciador proporciona al franquiciado en los primeros contactos una cuenta provisional de la explotación para un periodo entre tres y cinco años de un punto de venta medio de la cadena. Posteriormente, cuando se han formalizado las relaciones entre las partes, este mismo documento es realizado por el franquiciador sobre el punto de venta concreto en el que el franquiciado va a desarrollar su actividad.

Este documento y otros se proporcionan con menor frecuencia (cuenta provisional de tesorería, balance provisional); permitirán al futuro franquiciado formarse una idea de los beneficios futuros, rentabilidad, dificultades de tesorería, volumen de ventas a obtener, márgenes, punto muerto, etc.

e) Paso quinto: verificaciones.

f) Paso sexto: análisis del contrato.

3.17. Exclusividad territorial

Una de las características de la franquicia es que el franquiciador concede al franquiciado un área, zona o territorio de exclusividad. Esto supone que el franquiciador tiene perfectamente delimitadas las diferentes áreas territoriales que comprenden su mercado, las cuales las van a ir concediendo en exclusividad a uno o varios franquiciados. La extensión de esta área puede ser muy distinta dependiendo del tipo de franquicia y productos o servicios comercializados. Un área o zona puede ser desde un continente o un país hasta un barrio o una calle de una ciudad.

Por tanto, debe ser consciente de la importancia de diseñar las áreas comerciales donde al franquiciador le gustaría establecer sus propios locales con anterioridad a la puesta en marcha de la cadena: los territorios deben ser los adecuados para el éxito de los negocios franquiciados y deben tener una validez temporal sin modificaciones sustanciales.

3.18. Exclusividad de aprovisionamiento

El objetivo es detallar los diferentes productos y servicios que ofrece la empresa con sus características y formas de procedimiento. Entre los puntos más importantes se pueden detallar los siguientes:

a) Productos y servicios: $PF + PI = PE$

PF = producto físico (producto tangible). Son los productos que pueden ser directamente experimentados, es decir, vistos, tocados, oídos, etc.,

PI = producto intangible (producto Imaginario)

PE = producto esperado. Es la mezcla del producto tangible e intangible, es una cosa física (ropa) sumada a sus aplicaciones o producto intangible (para

chicos activos). Esto nos da el producto esperado que representa las expectativas mínimas del cliente, por ejemplo: que la indumentaria para niños tenga un precio cierto y determinadas condiciones de entrega y financiación.

b) Proveedores autorizados:

No hay proveedores porque la casa central es la única proveedora para todas las casas franquiciadas, casas propias y negocios multimarcas. Además, los franquiciados tienen prohibido vender indumentaria al por mayor, ya que elevarían los precios que tienen prefijados e invadirían zonas de exclusividad.

c) Compras:

La compra se realiza en forma muy sencilla, la única condición hoy en día, y en la mayoría de los casos, es que el pago debe ser de contado.

d) Realización de pedidos:

Por convenio existe una obligación de colaborar efectuando pedidos periódicos en función a la experiencia de lo que se vende en el negocio. Lo que más importa en la práctica es que un tiempo antes de comenzar cada temporada, y sobre la base de una muestra de las nuevas colecciones, se efectúe un pedido importante para ayudar a la programación de la producción de la fábrica.

e) Condiciones de entrega:

La obligación de la fábrica es mantener la igualdad con los demás franquiciados, pero en realidad esto se maneja mucho en función de las condiciones de cumplimiento de cada franquiciado y del acuerdo de pago que se haga a comienzo de cada temporada.

f) Incorporación de nuevos productos:

Existe la obligación de proveer todo lo que se produzca con la marca franquiciada tiene obligación de proveerlo; si desarrolla otra marca, es otro tema a negociar.

g) Previsiones de aprovisionamiento: (ver punto 4).

h) Stock de seguridad:

No existe ninguna cláusula de parte del franquiciador, esto corre por cuenta del franquiciado.

i) Realización de inventarios:

Es de entera responsabilidad del franquiciado; el franquiciador solo efectúa ciertos controles periódicos con el objeto de verificar que el negocio esté lo suficientemente provisto.

j) Servicios

Los servicios que presta el franquiciador al franquiciado difieren de una cadena a otra. Generalmente, son las franquicias más notorias las que también prestan más servicios. El franquiciado debe tener en cuenta y valorar económicamente los servicios que le presta el franquiciador.

Aunque es difícil establecer una clasificación de los servicios prestados regularmente, o con menor asiduidad, los dividimos en los siguientes rótulos: **antes del inicio de la actividad comercial:** local comercial, formación inicial, recursos financieros; **después del comienzo del negocio:** ayuda publicitaria, formación continua, ayuda de gestión y administración, asistencia e información.

k) Local

El local es uno de los elementos fundamentales para el éxito del negocio. Las franquicias tienen diseñadas claramente las condiciones que deben requerir y que posibilitan la continuidad del negocio comercial. Si este es alquilado el contrato de la franquicia normalmente se extiende hasta la fecha de rescisión del contrato de alquiler. No sirve cualquier local; debe estar bien ubicado y tener las condiciones adecuadas.

El franquiciador proporciona al franquiciado servicios totales respecto al local comercial; en concreto, destacamos los siguientes puntos:

Ubicación: selección del lugar de emplazamiento y tamaño.

Acondicionamiento: comprende el diseño interior y exterior, así como señalar las obras necesarias de reforma y adaptación del local.

Estudios comerciales acerca de: mercado o ventas potenciales en el territorio, comportamiento del consumidor, tipos de clientes, competidores, instalación y montaje, distribución en planta, estanterías, mostradores, cajas, equipo en general, etc.

3.19. Formación

Es conveniente distinguir entre la formación inicial de la apertura y la formación permanente, es decir, la que va paralela al desarrollo y continuidad del negocio en el tiempo.

Formación inicial: el franquiciador tiene la obligación de comprobar que el franquiciado y/o los empleados poseen la formación necesaria que permita asegurar los resultados previstos de la actividad comercial; cuando esto no sucede, ha de ayudarle a adquirir la citada formación.

La formación inicial es imprescindible y, para poder llevarla a cabo, el franquiciador debe contar con el equipo necesario que pueda realizar esta función. Esta formación es fundamental, sobre todo si los conocimientos del franquiciado son exiguos o la actividad a ejercer requiere especialización.

Formación continua: es igual de importante para afrontar nuevos productos, nuevas técnicas de venta, tecnología, *merchandising*, gestión, etc. Desgraciadamente esta formación es poco apreciada por los profesionales del comercio que piensan, generalmente, que lo saben todo y lo hacen mejor que nadie. Por estas razones, muchos franquiciadores prefieren como franquiciados personas sin experiencia en el comercio, lo que posibilita una enseñanza que no tenga que desterrar posibles vicios adquiridos durante el desarrollo de su actividad pasada.

Se pueden considerar como elementos añadidos de formación los siguientes: boletines, cartas, periódicos, etc.; elementos de asistencia como visitas, desplazamientos, contactos telefónicos, etc.; congresos, seminarios, convenciones, etc.

3.20. Publicidad

Publicidad general: el primer tipo (la publicidad nacional, internacional o regional) es la publicidad que realiza el franquiciador en la totalidad del mercado donde operan sus franquiciados. Este mercado, normalmente, es nacional, pero puede ser de ámbito menor, sobre todo en el caso de que una franquicia sea joven o de un ámbito superior, cuando la franquicia opera internacionalmente.

Publicidad local: es el segundo tipo de publicidad específica adaptada al territorio exclusivo concedido a un franquiciado. Parece evidente que la publicidad local es una publicidad complementaria del primer tipo de publicidad y, por consiguiente, se debe haber una perfecta sincronización entre ambas, es decir, buscar los mismos objetivos, estando en la misma línea en cuanto al uso de imagen de marca, enseñanzas, estilo, posicionamiento, etc.

Publicidad de lanzamiento: aunque una de las grandes ventajas de la franquicia consiste en que el franquiciado, desde el inicio de su actividad, va a disponer de una clientela que acudirá atraída por el prestigio y el saber hacer de la marca franquiciadora, conviene advertir que no siempre las marcas de franquicia son muy conocidas y, aunque lo fueran, para reforzar el impacto de la apertura de un establecimiento franquiciado, es conveniente realizar una campaña de lanzamiento.

La publicidad de lanzamiento se torna como uno de los elementos que contribuye a aumentar el éxito del negocio desde el primer día de inicio de la actividad.

3.21. Recursos financieros

El franquiciado, para comenzar su actividad, necesita realizar una inversión cuya cuantía es variable según el tipo de franquicia, pero que siempre suele ser importante. El franquiciador puede, y creemos debe, prestar ayu-

da para obtener los recursos financieros que precisa el franquiciado. Por ello, algunos franquiciadores suelen tener acuerdos con entidades financieras que facilitan los créditos necesarios al franquiciado.

3.22. No competencia con el franquiciador

La franquicia supone la transmisión de una serie de conocimientos, técnicas, saber hacer, etc., al franquiciado que lo convierten en un potencial competidor del franquiciador si utiliza o divulga a otros las claves del negocio. Por supuesto que, dependiendo de la actividad franquiciada, la marca, la tecnología empleada, la diferenciación de productos, etc., puede ser más o menos difícil reproducir el formato de la franquicia por parte de un franquiciado prescindiendo del franquiciador y de sus signos distintivos. Pero en todo caso, como dijimos anteriormente, las cláusulas sobre el secreto del contenido y los acuerdos deben figurar en el contrato de franquicia.

3.23. Valoración de la franquicia

La franquicia es una forma de comercio que contribuye a la modernización de las estructuras comerciales. Proporciona una serie de ventajas socioeconómicas, entre las que cabe resaltar:

Ventajas económicas

Crecimiento de la economía: el aumento constante de las empresas franquiciadoras y la multiplicación de sus nuevos establecimientos comerciales hacen que la franquicia sea uno de los pilares en el mantenimiento y desarrollo del sector comercial y, por lo tanto, de la economía en general.

Reducción de los precios: el comercio independiente difícilmente puede comprar en grandes cantidades y, consiguientemente, obtener unos precios de los proveedores que sean equiparables a los que consiguen las empresas de distribución más importantes.

Nacimiento de nuevas empresas: las empresas franquiciadoras tienen por costumbre fijar un ritmo de crecimiento anual que se traduce en la apertura de nuevos puntos de venta que constituyen nuevas empresas de la red.

Producción de movilización de fondos financieros inactivos: como fórmula comercial moderna la franquicia precisa de fondos financieros para su puesta en marcha y desarrollo.

Ventajas sociales

La franquicia crea empresas estables: una de las principales notas distintivas del comercio franquiciado es que las empresas que adoptan esta fórmula tienen una supervivencia muy superior a otras formas de comercio. Un franquiciador prestigioso no puede arriesgarse a que sus establecimientos franquiciados fracasen.

Proporciona empleo: el desarrollo de la franquicia conduce, lógicamente, al nacimiento de nuevas empresas y, consecuentemente, a la creación de nuevos empleos con la virtud añadida de su estabilidad.

Posibilita el acceso de personas sin experiencia al primer empleo: una de las esencias de la franquicia es que el franquiciador proporciona al franquiciado la formación necesaria para desempeñar sus cometidos de forma adecuada.

Fomenta la investigación y el desarrollo: una de las características de la franquicia es que las empresas franquiciadoras deben ser punteras en lo que se refiere a la investigación y desarrollo de los productos o servicios que comercializan.

Ventajas para el franquiciador

Las principales ventajas que presenta la franquicia, desde el punto de vista del franquiciador, la podemos agrupar en tres categorías: comerciales, financieras y de gestión.

Ventajas comerciales: crecimiento de la empresa, la expansión de un negocio con ventajas financieras y de gestión; acceso a nuevos mercados, ya sean nuevas regiones, países, etc.; rapidez en el crecimiento; ventajas con referencia al control, lo que permite al franquiciador el control del canal de distribución, de las ventas, y el control del franquiciado; crecimiento de los franquiciados que conduce a una mayor notoriedad de la marca (nombre y logotipos básicamente), lo que generalmente redundará en una mejora de la imagen; ventaja publicitaria: el pequeño comerciante no tiene la posibilidad de disfrutar la comercialización en exclusiva de un producto o servicio que se pueda anunciar en el ámbito nacional e incluso en televisión si no es como franquiciado.

Ventajas financieras: las inversiones requeridas para el crecimiento empresarial utilizando la franquicia son inferiores a otras alternativas, como por ejemplo el «sucursalismo». El franquiciador tiene ingresos por diferentes conceptos: derechos de entrada, márgenes de productos, publicidad, formación, etc. Los derechos periódicos son, normalmente, un porcentaje de las ventas.

Ventajas de gestión: aprovisionamiento, las compras en grandes cantidades para poder abastecer a sus franquiciados posibilitan al franquiciador obtener mejores condiciones de los proveedores; selección del franquiciado, el prestigio de la cadena influye en que a la elección se presenten más y mejores candidatos y que, por consiguiente, consigan mejores franquiciados; estructura reducida, la puesta en marcha de una franquicia no necesita, por parte del franquiciador, una estructura muy compleja.

Desventajas para el franquiciador

Los principales inconvenientes que presenta la franquicia, desde el punto de vista del franquiciador, radican en los siguientes puntos:

Desavenencias franquiciador/franquiciado: hemos comparado las relaciones entre el franquiciador y el franquiciado con las de un matrimonio. Al igual que en un matrimonio, surgen problemas; es normal que en diversos momentos se produzcan desavenencias entre el franquiciador y franquiciado. De la misma forma que los matrimonios se acaban, la confianza mutua entre los cónyuges, los pagos, sobre todo los periódicos que realiza el franquiciado al franquiciador, suelen ser el elemento que ocasiona las mayores discrepancias.

Personal franquiciado: la elección de un franquiciado no competente es siempre responsabilidad del franquiciador y producirá problemas y desprestigio para toda la cadena.

Creación de un potencial competidor: el franquiciador transmite fórmulas, métodos y procedimientos de gestión. Sucede en muchos casos que la ruptura de las relaciones entre franquiciador y franquiciado trae como consecuencia que este último se pueda convertir, o se convierta, en un competidor de la cadena. Aplicando los conocimientos adquiridos del franquiciador, puede desarrollar una actividad comercial con éxito bajo otro nombre comercial.

Ventajas para el franquiciado

Ventajas comerciales: permite disponer de una marca prestigiosa; tiene como incentivo convertirse en propietario de su negocio y optimizar las inversiones realizadas.

La franquicia permite al franquiciado centrar todos sus esfuerzos comerciales en aquello que es su principal actividad, es decir, en la venta. Esto se produce, únicamente, cuando los servicios prestados por el franquiciador son muy amplios (contabilidad, fiscalidad, gestión, surtido, etc.

Por último, el franquiciado dispone de una información actualizada del mercado, que le suministra la casa matriz y que a él individualmente no le sería rentable contratar.

Ventajas económico/financieras: facilidades financieras, la concesión de los préstamos correspondientes por las entidades crediticias, en muchas ocasiones, se torna como una misión difícil por parte del franquiciado. Ante esta situación, el franquiciador, dentro de los servicios ofertados, debe colaborar a resolver estos problemas. La obtención de un préstamo es mucho más fácil cuando se comprueba que el destino de estos recursos es para la apertura de un establecimiento de una marca acreditada.

Seguridad: la franquicia es, como hemos repetido anteriormente, la forma de comercio con un menor índice de fracaso. Algunos autores estiman que únicamente uno de cada diez comercios que cierran es franquiciado.

Ventajas de gestión: se beneficia de la experiencia de la empresa franquiciadora. Igualmente se beneficia de los programas de investigación y desarrollo puestos en marcha por el franquiciador para la mejora y ac-

tualización de productos. Recibe del franquiciador asistencia y formación continuada tal como esté estipulado en el contrato. Los conocimientos del franquiciado se incrementan con la formación suministrada por el franquiciador. El franquiciado dispone de las últimas innovaciones en su campo comercial, nuevas técnicas de ventas.

Desventajas para el franquiciado

Contraprestaciones: la franquicia se fundamenta en que el franquiciador otorga al franquiciado una serie de elementos materiales e inmateriales a cambio de unas contraprestaciones. El canon o derecho de entrada se debe pagar antes del comienzo de la actividad, lo que obliga al franquiciado a mayores necesidades financieras y a un endeudamiento mayor.

Fracaso de la cadena: otro de los inconvenientes para el franquiciado se suscita en la posibilidad de que el fracaso comercial sobrevenga a una cadena franquiciadora y esta cese en su actividad. Igualmente, las repercusiones para el franquiciado son amplias, pero la mayor es la pérdida, generalmente, del canon de entrada. Otras pérdidas, como por ejemplo, la inversión o el prestigio, pueden ser paliadas si el punto de venta ha obtenido un cierto prestigio y unos resultados que posibilitan continuar su actividad en ausencia del franquiciador.

Conflicto de intereses: cuanto mayor sean los pagos del franquiciado al franquiciador, los márgenes de este último se reducirán y a la inversa.

Cesión del contrato: el contrato de franquicia suele poner impedimentos a la cesión o traspaso del contrato por el franquiciado a otra persona y, en los casos de que sí pueda realizarla, puede suponer costos elevados para el franquiciado (por ejemplo, pérdida del canon de entrada).

4. LEASING

Es un alquiler de un bien con opción a compra, en el cual puede o no intervenir una entidad financiera para adquirir el bien que le indique el cliente para alquilárselo luego o alquilárselo directamente al fabricante. En el contrato de *leasing*, al dador le conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado, para su uso y goce, contra el pago de un canon que le confiere una opción de compra por un precio.

4.1. Leasing financiero

Operación crediticia efectuada por una entidad financiera que, a petición de sus clientes, compra bienes de equipo y los pone a disposición de sus clientes.

Como arrendamiento ligado a condiciones especiales, es irrevocable mientras dure el contrato de locación estipulado.

Qué se paga: el dinero que corresponde al alquiler más la amortización

del bien, más la comisión y el interés correspondiente a lo que tuvo que pagar. Se paga en forma escalonada durante un tiempo, que es generalmente el de la vida útil del bien. El monto y la periodicidad de cada canon se determinan convencionalmente.

Precio de ejercicio de la opción: debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.

Obligación del locador: poner a disposición del arrendatario el material que este le indique.

Opción: al finalizar la locación, el locatario puede optar entre comprar el bien o devolverlo o seguir alquilándolo a un precio menor.

Obligaciones del locador: adquirir el equipo elegido por el locatario, ceder sus derechos respecto al vendedor en cuanto a la garantía y entregar, al finalizar, la locación.

Obligación del locatario: elegir el bien, recibirlo y conservarlo, pagar arreglos, servicios y seguros, poner un cartel visible que indique el propietario del bien.

4.2. *Leasing* operacional

Arrendamiento revocable. Los materiales a alquilarse son costosos o de elevado envejecimiento técnico. No hay opción de compra.

El mantenimiento lo hace el locador y también el seguro y gastos de entrega y de colocación y asistencia técnica. Generalmente, hay que avisar un tiempo antes la voluntad de rescindir.

Cláusula con relación al progreso técnico: el arrendador puede pedir el reemplazo del material por uno más moderno.

4.3. *Leasing* inmobiliario

Es poco utilizado en Argentina. No obstante, la forma práctica de efectuarlo es formando una sociedad inmobiliaria en la cual la financiera participa en el valor de la construcción y el industrial, en el valor del terreno. El industrial va pagando los alquileres en su proporción y amortizando el valor del dinero invertido y la sociedad le va pagando con partes de participación societaria hasta su total.

Sale and lease back: el propietario vende el inmueble a una financiera y luego esta vuelve a alquilarlo y venderlo al fabricante que era su primitivo dueño.

Lease and purchase: el fabricante concede al *trustee* el material que este alquila al locatario. El *trustee* emite certificados que lo representan. Con ese dinero paga al fabricante. Luego, el locatario paga el alquiler del equipo, incluso intereses y reembolsos, al vencimiento de los plazos estipulados. Al finalizar el contrato, el locatario es dueño de los certificados y del material.

A quiénes les conviene este tipo de contratos: a empresas que tienen carencia de circulante o para renovación de equipos; a empresas en expansión que no quieran o no puedan aumentar su capital; a aquellos que no quieren que figure en el pasivo el crédito bancario. Deben tener un amplio margen de ganancias para poder cubrir el contrato.

Objeto: pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en *leasing*.

Modalidades en la elección del bien: el bien objeto del contrato puede:

- a) Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador.
- b) Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por este.
- c) Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que este haya celebrado.
- d) Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador.
- e) Adquirirse por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad.
- f) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir *leasing* sobre él.

Responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien: en los casos de los incisos a), b) y c) del artículo anterior, el dador cumple el contrato adquiriendo los bienes indicados por el tomador. El tomador puede reclamar del vendedor, sin necesidad de cesión, todos los derechos que emergen del contrato de compraventa. El dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios.

En los casos del inciso d) del artículo anterior, así como en aquellos casos en que el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en *leasing*, el dador no puede liberarse de la obligación de entrega y de la garantía de evicción y vicios redhibitorios.

En los casos del inciso e) del mismo artículo, el dador no responde por la obligación de entrega ni por garantía de evicción y vicios redhibitorios, salvo pacto en contrario.

En los casos del inciso f) se aplicarán las reglas de los párrafos anteriores de este artículo, según corresponda a la situación concreta.

Servicios y accesorios: pueden incluirse en el contrato los servicios y accesorios necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en *leasing*, y su precio integrar el cálculo del canon.

Forma e inscripción: el *leasing* debe instrumentarse en escritura públi-

ca si tiene como objeto inmueble, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado.

A los efectos de su oposición frente a terceros, el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto. La inscripción en el registro podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de *leasing*, y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Para que produzca efectos contra terceros desde la fecha de la entrega del bien objeto del *leasing*, la inscripción debe solicitarse dentro de los cinco días hábiles posteriores. Pasado ese término, producirá ese efecto desde que el contrato se presente para su registración. Si se trata de cosas muebles no registrables o software, deben inscribirse en el registro de créditos prendarios del lugar donde se encuentren las cosas o, en su caso, donde la cosa o software se deba poner a disposición del tomador. En el caso de inmuebles, la inscripción se mantiene por el plazo de veinte años; en los demás bienes se mantiene por diez años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento por rogatoria del dador u orden judicial.

Modalidades de los bienes: a los efectos de la registración del contrato de *leasing* son aplicables las normas legales y reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes.

En el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrables de la Ley de Prenda Con registro (texto ordenado por Decreto 897 del 11 de diciembre de 1995) y las demás que rigen el funcionamiento del registro de créditos prendarios.

Cuando el *leasing* comprenda a cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, se aplica el artículo 12 de la Ley de Prenda con Registro. El registro debe expedir certificados e informaciones, aplicándole el artículo 19 de la ley citada. El certificado que indique que sobre determinados bienes no aparece inscrito ningún contrato de *leasing* tiene eficacia legal hasta veinticuatro horas de expedito.

Traslado de los bienes: el tomador no puede sustraer los bienes muebles del lugar en que deben encontrarse de acuerdo a lo estipulado en el contrato inscrito. Solo puede trasladarlos con conformidad expresa del dador, otorgada en el contrato o por acto escrito posterior, y después de haberse inscrito el traslado y la conformidad del dador en los registros correspondientes. Se aplican los párrafos primero, segundo, quinto, sexto y séptimo del artículo 13 de la Ley de Prenda con Registro.

4.4. Oponibilidad. Quiebra

Son oponibles a los acreedores de las partes los efectos del contrato debidamente inscrito. Los acreedores del tomador pueden subrogarse en los derechos de este para ejercer la opción de compra.

En caso de concurso o quiebra del dador, el contrato continúa por el plazo convenido, pudiendo el tomador ejercer la opción de compra en el tiempo previsto.

En caso de quiebra del tomador, dentro de los sesenta días de decretada, el síndico puede optar entre continuar el contrato en las condiciones pactadas o resolverlo. En el concurso preventivo, el deudor puede optar por continuar el contrato o resolverlo, en los plazos y mediante los trámites previstos en el artículo 20 de la Ley 24522. Pasados esos plazos sin que haya ejercido la opción, el contrato se considera resuelto de pleno derecho, debiéndose restituir inmediatamente el bien al dador, por el juez del concurso o de la quiebra, a simple petición del dador, con la sola exhibición del contrato inscrito y sin necesidad de trámite o verificación previa. Sin perjuicio de ello el dador puede reclamar en el concurso o en la quiebra el canon devengado hasta la devolución del bien, en el concurso preventivo o hasta la sentencia declarativa de la quiebra, y los demás créditos que resulten del contrato.

4.5. Uso y goce del bien

El tomador puede usar y gozar del bien objeto del *leasing* conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él. Los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso, son a cargo del tomador, salvo convención en contrario.

El tomador puede arrendar el bien objeto del *leasing*, salvo pacto en contrario. En ningún caso el locatario o arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impidan o limiten en modo alguno los derechos del dador.

4.6. Acción reivindicatoria

La venta o gravamen consentido por el tomador es inoponible al dador. El dador tiene acción reivindicatoria sobre la cosa mueble que se encuentre en poder de cualquier tercero, pudiendo hacer aplicación directa de lo dispuesto en el artículo 21 inciso a) de la presente ley, sin perjuicio de la responsabilidad del tomador.

Las cosas muebles que se incorporen por accesión a un inmueble después de haber sido registrado el *leasing* pueden separarse del inmueble para el ejercicio de los derechos del dador.

4.7. Opción de compra

Ejercicio. La opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado tres cuartas partes del canon total estipulado, o antes si así lo convinieran las partes.

4.8. Prórroga del contrato

El contrato puede prever su prórroga a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio.

4.9. Transmisión del dominio

El derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio del ejercicio de la opción conforme a lo determinado en el contrato. El dominio se adquiere cumplidos esos requisitos, salvo que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.

4.10. Responsabilidad objetiva

La responsabilidad objetiva emergente del artículo 1113 del Código Civil recae exclusivamente sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en *leasing*.

4.11. Cancelación

La inscripción del *leasing* sobre cosas muebles no registrables y software puede cancelarse:

- a) Cuando así lo disponga una resolución judicial firme dictada en proceso en el que el dador tuvo oportunidad de tomar la debida participación.
- b) Cuando lo solicite el dador o su cesionario.
- c) Cuando lo solicite el tomador después del plazo y en las condiciones en que, según el contrato inscrito, puede ejercer la opción de compra. Para este fin debe acompañar constancia de depósito en el banco oficial o el que corresponde a la jurisdicción del registro de la inscripción, del monto de los cánones totales no pagados y del precio de ejercicio de la opción, con sus accesorios, en su caso. Debe acreditar haber interpelado fehacientemente al dador ofreciéndole los pagos y solicitándole la cancelación de la inscripción, concediéndole un plazo mínimo de quince días hábiles, y haber satisfecho las demás obligaciones contractuales. El encargado del registro debe notificar al dador por carta certificada dirigida al domicilio constituido en el contrato. Si el notificado manifiesta conformidad, se cancela la inscripción. Si el dador no formula observaciones dentro de los quince días hábiles desde la notificación, el encargado procede a la cancelación si estima que el depósito se ajusta al contrato, de lo que debe notificar al dador y al tomador. En caso de existir observaciones del dador en el término indicado o estimarse insuficiente el depósito, el encargado lo debe comunicar al tomador, quien tiene expeditas las acciones pertinentes.

Cesión de contratos o de créditos del dador

El dador siempre puede ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. A los fines de su titularización puede hacerlo en los términos de los artículos 70, 71 y 72 de la Ley 24441. Esta cesión no perjudica los derechos del tomador respecto del ejercicio o no-ejercicio de la opción de compra o, en su caso, a la cancelación anticipada de los cánones, todo ello según lo pactado en el contrato inscrito.

Incumplimiento y ejecución en caso de inmuebles

Cuando el objeto del *leasing* son cosas inmuebles el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar el canon da lugar a los siguientes efectos:

a) Si el tomador ha pagado menos de un cuarto del monto del canon total convenido, la mora es automática y el dador puede demandar judicialmente el desalojo. Se debe dar vista por cinco días al tomador, quien puede probar documentalmente el pago de los períodos que se le reclaman o paralizar el trámite, por única vez, mediante el pago de lo adeudado, más sus intereses y costas. Caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite.

b) Si el tomador ha pagado un cuarto o más, pero menos de tres cuartas partes del canon convenido, la mora es automática. El dador debe intimarlo al pago del o de los períodos adeudados más sus intereses y el tomador dispone por única vez de un plazo no menor de sesenta días, contados a partir de la recepción de la notificación, para el pago del o de los períodos adeudados más sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se verifique, el dador puede demandar el desalojo, de lo que se debe dar vista por cinco días al tomador. Dentro de ese plazo, el tomador puede demostrar el pago de lo reclamado, o paralizar el procedimiento mediante el pago de lo adeudado más sus intereses y costas, si antes no hubiese recurrido a este procedimiento. Si, según el contrato, el tomador puede hacer ejercicio de la opción de compra, en el mismo plazo puede pagar, además, el precio de ejercicio de esa opción, con sus accesorios contractuales y legales. En caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite.

c) Si el incumplimiento se produce después de haber pagado las tres cuartas partes del canon, la mora es automática. El dador debe intimarlo al pago y el tomador tendrá la opción de pagar dentro de los noventa días, contados a partir de la recepción de la notificación lo adeudado reclamado más sus intereses si antes no hubiere recurrido a ese procedimiento o el precio de ejercicio de la opción de compra que resulte de la aplicación del contrato, a la fecha de la mora, con sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se hubiese verificado, el dador puede demandar el desalojo, de lo que debe darse vista al tomador por cinco días, quien solo puede paralizar-

lo ejerciendo alguna de las opciones previstas en este inciso, agregándole las costas del proceso.

d) Producido el desalojo, el dador puede reclamar el pago de los períodos de canon adeudados hasta el momento del lanzamiento, más sus intereses y costas, por la vía ejecutiva. El dador puede también reclamar los daños y perjuicios que resultaren del deterioro anormal de la cosa imputable al tomador por dolo, culpa o negligencia por la vía procesal pertinente.

Secuestro y ejecución en caso de muebles

Cuando el objeto de *leasing* fuere una cosa mueble, ante la mora del tomador en el pago del canon, el dador puede:

a) Obtener el inmediato secuestro del bien, con la sola presentación del contrato inscripto, y demostrando haber interpelado al tomador otorgándole un plazo no menor de cinco días para la regularización. Producido el secuestro, queda resuelto el contrato. El dador puede promover ejecución por el cobro del canon que se hubiera devengado ordinariamente hasta el período íntegro en que se produjo el secuestro, la cláusula penal pactada en el contrato y sus intereses; todo ello sin perjuicio de la acción del dador por los daños y perjuicios, y la acción del tomador si correspondieren.

b) Accionar por vía ejecutiva el cobro del canon no pagado, incluyendo la totalidad del canon pendiente, si así se hubiere convenido, con la sola presentación del contrato inscripto y sus accesorios. En este caso solo procede el secuestro cuando ha vencido el plazo ordinario del *leasing* sin haberse pagado el canon íntegro y el precio de la opción de compra, o cuando se demuestre sumariamente el peligro en la conservación del bien, debiendo el dador otorgar caución suficiente.

En el juicio ejecutivo previsto en ambos incisos, puede incluirse la ejecución contra los fiadores o garantes del tomador. El domicilio constituido será el fijado en el contrato.

5. UNDERWRITING

El *underwriting* es un contrato celebrado entre una entidad financiera y una sociedad emisora de títulos-valores, por medio del cual la primera asume la obligación de prefinanciarle a la segunda, con garantía o sin ella, una emisión de títulos.

Las entidades que pueden efectuar esta operación son los bancos comerciales, de inversión y las compañías financieras. Así también el Banco Internacional de Desarrollo, en virtud de estar facultado por su carta orgánica.

Solo pueden ser objeto de este contrato las acciones y debentures de las sociedades anónimas.

Las modalidades que puede adquirir esta operación son las siguientes: a) adquisición en firme, la cual se verifica cuando la entidad prefinancia y se convierte en accionista pleno o b) cuando se compromete a realizar los mayores esfuerzos para la colocación de los títulos prefinanciados, en este último supuesto su posición jurídica es de un prestamista de la sociedad.

El banco de valores sería una entidad que promocionaría el mercado de capitales y difundiría las operaciones de *underwriting*.

6. FORFAITING

6.1. Definición del mecanismo

Es el descuento o compra sin recurso contra el exportador de obligaciones a corto o mediano plazo que documentan el cobro de exportaciones argentinas instrumentadas mediante créditos documentarios y/o letras avaladas.

Los títulos deben ser incondicionales, irrevocables y transferibles. Generalmente, se utilizan cuatro tipos de instrumentos:

- 1) Pagarés emitidos por el importador a favor del exportador.
- 2) Letras de cambio libradas por el exportador sobre el importador y aceptada por este último.
- 3) Contra recibos originados por cartas de crédito irrevocables con pago diferido o garantías de pago aseguradas.
- 4) Letras de cambio aceptadas por clientes calificados del banco negociador.

Como regla general, una garantía bancaria del banco del importador es requerida en alguna de las siguientes formas: aval, *stand-by*, garantía de pago, carta de crédito confirmada con pago diferido o pagaré.

6.2. Ventajas

Comerciales

El exportador puede:

- a) Acceder a nuevos mercados.
- b) Ampliar los ya existentes.
- c) Otorgar financiamiento al importador.

Financieras

El exportador obtiene como beneficio:

- a) Cobrar la operación por adelantado.
- b) Mejorar su balance.
- c) Transferencia del costo financiero.

Riesgos

El exportador evita los riesgos:

- a) Comerciales.
- b) Políticos.
- c) Cambiarios.
- d) Por variación de tasa de interés.

CAPÍTULO 9. MERCADO DE CAMBIOS Y RÉGIMEN CAMBIARIO

1. MERCADO DE CAMBIOS

Cuando se habla de mercado, generalmente, se piensa en un lugar al que concurren compradores y vendedores, es decir, se imagina un encuentro de oferta y demanda donde se determina el precio de la mercancía en cuestión.

El mercado de cambios, en general, no escapa a este concepto; en él se encuentra la oferta –representada por los exportadores, quienes venden sus divisas obtenidas por las ventas realizadas al exterior– y la demanda –representada por los importadores que las requieren para sufragar sus compras. En este mercado, la mercancía es la divisa y no existe un recinto determinado para determinar su precio como ocurre, por ejemplo, en el mercado de valores, lugar donde se determina el precio de los bonos y acciones.

Este mercado designa a las operaciones entre las monedas de los distintos países que se cotizan con relación a un patrón monetario.

1.1. ¿Quiénes intervienen?

Ya se mencionó precedentemente que las dos partes fundamentales de este mercado son el exportador (oferta) y el importador (demanda), pero aparece una tercera persona que es el corredor de cambios y cuya función describiremos más adelante.

Este mercado de cambios, que se forma por una necesidad, bien podría desarrollarse vía SWIFT, télex, fax o incluso telefónicamente, pero esta situación varía según el país en el que se desarrolle, ya que hay lugares como Nueva York, por ejemplo, donde existe un mercado de cambios denominado *stock exchange*, en el que se determina el precio de la divisa e incluso es un lugar determinado y cerrado, semejante a cualquier bolsa de valores.

Lo ideal para cualquier mercado, y para que fuere limpio, sería dejar actuar libremente a la oferta y la demanda, pero, en el mercado de divisas, esta situación es de muy difícil concreción porque hay múltiples oferentes y demandantes y prácticamente no se conocen entre sí.

1.2. Distintos mercados de cambio

Han existido, y coexisten, en algunos lugares del mundo, distintos tipos de mercados de cambio; entre ellos, podríamos mencionar:

Libre: es aquel en el que actúa libremente la oferta y la demanda de divisas y su transferencia se realiza sin interferencia, licencia o regulaciones de la autoridad monetaria del país.

Oficial: en este mercado, las transacciones están dirigidas y sujetas a control oficial por parte de la autoridad monetaria, rigiendo generalmente un tipo de cambio fijo predeterminado, independientemente de la oferta y demanda de divisas.

Mixto: es el mercado en el cual coexisten los dos sistemas antes mencionados, utilizándose el oficial para las transacciones de comercio exterior y el libre, para las transacciones financieras y personales.

Único: aquí rige un solo tipo de cambio, con prescindencia de la índole de la transacción a realizar.

Diferencial: este es un mercado muy complejo porque rigen cotizaciones múltiples según la naturaleza de la operación, por ejemplo: para importación, para exportación, para turismo, para transacciones financieras, etc.).

Marginal, paralelo o negro: como sabemos, este mercado se realiza al margen de las disposiciones legales vigentes, vulnerando las políticas cambiarias de la autoridad monetaria.

1.3. Divisas, su negociación

Divisa es el nombre que toman las monedas de cada país en las relaciones monetarias internacionales. Por consiguiente, las divisas son las monedas de otros países desde una perspectiva nacional. Es decir que para un país son divisas todas las monedas menos la suya. Es el derecho que se tiene a una moneda extranjera que ha sido depositada en otro país.

Los países mantienen divisas como reservas monetarias internacionales con el fin de utilizarlas como medios de pago por bienes y servicios. Para ser generalmente aceptadas como medios de pago de transacciones con el exterior, esas divisas deben ser convertibles. Esto quiere decir que cuando una divisa no es convertible los demás países tratarán de no incluirlas entre sus reservas, pues luego solo será aceptada por el país que la emitió.

Además de las monedas emitidas por los bancos centrales extranjeros, se considera divisa a todo instrumento como cheques, letras y cualquier efecto comercial expresado en valores de otro país. Al oro también se lo podría considerar como una divisa, ya que forma parte de las reservas y es aceptado en las transacciones internacionales.

Cuando vendemos divisas, cualquiera fuere el motivo por el que nos están pagando, lo que estamos haciendo en verdad es vender el derecho que tenemos a esa moneda que nos ha sido depositada a nuestro favor en el exterior.

En la actual legislación de nuestro país, tanto el ingreso como el egreso de divisas provenientes de las exportaciones e importaciones deben cursarse por los bancos del sistema bancario argentino que se encuentren autorizados a operar en cambios. Esta misma disposición rige para cualquier tipo de cobros o pagos originados por ayuda familiar, turismo, transferencia de tecnología etc.

Por la legislación en vigencia, los exportadores deben negociar las divisas provenientes de sus ventas al exterior en un plazo predeterminado con relación a la oficialización del permiso de embarque de la mercadería. Otro tanto ocurre con el importador que, dependiendo de la mercadería que se haya importado, tiene un plazo mínimo para acudir al mercado en demanda de divisas para el cumplimiento de pagos al exterior.

Existen otras situaciones y/o conceptos por los cuales debe ser consultada la autoridad monetaria, es decir, el BCRA.

Luego de la salida de la Ley de Convertibilidad y de la devaluación con la pesificación asimétrica, se estableció el mercado oficial y libre de cambios que, al poco tiempo de su implementación, se transformó en un mercado único y libre de cambio. Como tal, este mercado está sujeto a la ley de oferta y demanda y la autoridad monetaria (BCRA) interviene como una parte más actuante en el mercado, como factor regulador y para mantener el nivel adecuado del mercado de cambio.

Tal lo manifestado anteriormente, en un mercado limpio interactúa la oferta y la demanda, y es en este mercado de cambio el sector exportador quien, suministrando bienes y servicios, actúa como oferente de divisas, mientras que el demandante es el sector importador que las requiere para cubrir sus necesidades de pago al exterior, pero en la práctica esto no es posible y se requiere la intervención de otros elementos u otras partes, y esta tercera parte son los corredores de cambio.

Existe otro tipo de divisas, que son las divisas de convenio, a las cuales las encontramos dentro del marco de la ALADI y son dueños de ellas los bancos centrales de cada país. Estas divisas de convenio son monedas de cuenta y, cuando se utilizan estas divisas, el tipo de cambio aplicado es el correspondiente al día anterior, a la hora de cierre del mercado cambiario, y es informado por el Banco Nación.

1.4. Corredor de cambio

Este auxiliar del comercio internacional, que es el *corredor de cambios*, viene a establecer una barrera entre las partes. Esta barrera actuaría simplemente para eliminar, balancear o equilibrar las partes que actúan en este mercado de cambio.

Actúan como meros intermediarios sobre la base de una retribución de servicios fijada por comisión. En nuestro caso, esta comisión está reglamentada por el Banco Central que es quien la fija. Los bancos pagan el ½ por mil, comisión que abona únicamente el banco vendedor al corredor de cambio interviniente en la operación.

Otra importante función del corredor de cambio es la de recibir y concentrar toda la información referente a la movilidad del mercado, y con esa información puede tratar de evaluar la tendencia que la determinó.

Este auxiliar actúa como un agente acelerador de las transacciones, ya que, una vez concentrada la información del mercado y habiendo también detectado quién es el demandante, se le hace fácil y rápido ofrecer esta mercadería y que se crucen las dos necesidades de oferta y demanda con la consiguiente realización de la transacción. Es decir que, a través de la reunión de la información, tiene la posibilidad de calzar o cruzar las necesidades más rápidamente.

1.5. Operador de cambio

El *operador de cambio* puede existir tanto en una empresa importadora como en una exportadora.

En una empresa pequeña, un socio o un gerente cumplen esa función para su pequeño volumen. Es simplemente la persona que maneja el negocio cambiario. El operador vende las divisas que cobró de su exportación por la venta de sus mercaderías al exterior negociándolas en el mercado de cambios.

1.6. Operaciones en el mercado de cambios

Generalmente en un mercado cambiario se pueden realizar tres tipos de operaciones:

- Contado.
- Término o de futuro.
- Pase o *swap*

Operaciones de contado

Esta operación se materializa por la convergencia de la oferta y demanda de divisas, en la que una parte se obliga a entregar moneda extranjera y la otra entrega moneda local. Se distinguen 3 etapas:

Concertación: en esta etapa se expresa la voluntad y el compromiso de las partes y que una vez concretada queda la operación cerrada y en firme, es decir, en la operación de concertación queda determinado (fijado) el tipo de cambio que se aplicará en esa operación.

Liquidación: es aquella en la que se materializa o formaliza la operación concertada, es decir, es la transformación de esa divisa concertada, llevada a la moneda del país.

Acreditación: es aquella en la que se ponen a disposición los fondos. Si esto ocurre en una importación, esa divisa concertada se paga (su equivalente) en pesos; si es una exportación, el exportador recibe el equivalente al monto de la operación en pesos. Nunca se cobra o se paga en moneda extranjera, como así tampoco se efectúan operaciones de compensación entre importadores y exportadores. Entre las etapas, y por disposición del BCRA, no puede transcurrir más de veinticuatro horas.

Dentro de estas *operaciones de contado* podemos observar:

Valor hoy: es la operación cambiaria en la cual se fija el tipo de cambio e inmediatamente el equivalente en la moneda del país; en este caso las etapas de *concertación* y *liquidación* son simultáneas, es decir, acontecen en el mismo día, y lo propio ocurre para la *acreditación* de los fondos cuando se ha producido un ingreso de divisas (exportaciones), mientras que cuando se giran divisas al exterior (importaciones), la acreditación en el país del exportador extranjero se produce veinticuatro horas después (por las diferencias horarias).

Valor normal: aquí entre la *concertación* y la *liquidación* transcurren veinticuatro horas hábiles, y para el caso de la *acreditación* en el extranjero se produce a las cuarenta y ocho horas hábiles de la *concertación*.

Operaciones a término

En este tipo de operaciones también intervienen dos partes: una (el banco) se compromete a entregar una determinada cantidad de moneda extranjera en el futuro y la otra parte (el importador o solicitante del crédito) se compromete a entregar una determinada cantidad de moneda local a una relación o cotización predeterminada.

Cualquier tipo de operatoria que se realice en la actualidad debe ser consultada previamente con el BCRA a través de las entidades bancarias comerciales.

Operaciones de pase o swap

Llamado también *pase financiero* o *swap arrangements*, presupone la existencia de un préstamo en moneda extranjera otorgado desde el exterior a favor de un beneficiario de la plaza local y su correlativa obligación de devolver el préstamo más los intereses en moneda extranjera.

Dentro de los pases financieros, podemos mencionar el *pase activo* (aquel en el que se produce una compra al contado con una simultánea venta a término) y el *pase pasivo* (el inverso, donde se producen una *venta al contado* con una simultánea *compra a término*).

En estas operaciones de *swap* se produce un *pase activo*, es decir, una compra al contado con una simultánea venta a término. El banco interviniente negocia una compra *al contado* en el mercado de cambio (al tipo de cambio comprador) de las divisas ingresadas en virtud del préstamo y, simultáneamente (al tipo de cambio vendedor), concierta una venta *a término* por igual cantidad de divisas más los intereses.

El beneficiario recibe de inmediato el contravalor de las divisas en moneda nacional y el banco interviniente se compromete a revenderle igual cantidad de divisas más los intereses a fecha futura al tipo de cambio preconcertado. Además, la entidad interviniente cobra por el riesgo una prima llamada *tasa de futuro*. El objetivo de este tipo de operación es evitar el *riesgo de cambio*.

1.7. Operaciones de arbitraje

Este es el tipo de operación en que una moneda extranjera es comprada o vendida contra la recepción o entrega de una tercera moneda, también extranjera y distinta de la moneda de la plaza en la que se realiza la operación.

Estas operaciones en las que no se permite mezclar las especies (cheque por cheque, divisas por divisas, billetes por billetes), generalmente, son realizadas entre bancos y la utilidad es la diferencia de cotizaciones. Un ejemplo de este tipo de operaciones sería cambiar un billete de dólar por un billete de euro sin pasar por la moneda local, en nuestro caso, pesos argentinos.

1.8. Posición de cambio

Este concepto, en general, se enfrenta al concepto de disponibilidad o tenencia. Esto es algo que no se debe confundir.

Podemos decir que *posición de cambio* sería la suma algebraica de las operaciones de cambio (compras, ventas al contado o a término) donde las compras actúan como un factor positivo y las ventas como un factor negativo, con prescindencia de que las compras y ventas sean de contado o a término. Dentro de la *posición de cambio* debemos distinguir entre la *disponibilidad* y la *inversión*.

Disponibilidad: es aquella divisa que la empresa posee o todo aquello que surge de los créditos menos los débitos en las monedas extranjeras de esta empresa en el exterior.

También podríamos decir que disponibilidad en la posición de cambio para los bancos es aquella divisa que está en su poder pero que aún no ha pasado por el mercado de cambio. Por ejemplo, cuando tiene lugar una transferencia del exterior, hasta que el beneficiario no la liquide pasando por el mercado de cambio, el banco dispone de la divisa, pero no es su dueño. Por tanto, concluimos que es la sumatoria de fondos propios y de terceros.

Inversión: es aquella moneda extranjera que el banco posee, que pasó por el mercado de cambio, que compró luego de la liquidación efectuada por sus beneficiarios, y la cual ahora sí es de su propiedad.

Podemos finalizar diciendo que, al cierre del mercado de cambio, cuando se obtiene la posición de cambio «activo menos pasivo», toda la moneda extranjera que se ingrese a esa posición es una inversión. Es decir, son los recursos que el banco, en moneda local, distrae para invertir en esta posición de cambio, en nuestro caso, moneda extranjera.

1) Inversión = posición general neta de cambio

2) Posición gral. neta de cambio = posición gral. contado + posición gral. a término

Como existen *operaciones de contado* y *operaciones a término* se establecen distintas posiciones de cambio.

3) Posición gral. contado = compras contado - ventas contado.

Como las operaciones a término no suponen desembolso en el momento en que se concertan, que es cuando se reflejan en la posición, podemos decir que:

4) Posición gral. a término = compras a término - ventas a término.

Reemplazando 4 en 2 nos queda:

5) Posición gral. neta de cambio = posición gral. contado + compras a término - ventas a término.

Reemplazando 5 en 1 tenemos:

6) Inversión = posición gral. de contado + compras a término - ventas a término.

Ahora bien, las operaciones de contado se dividen en dos: contado del día y contado normal (que difiere 24 horas). Cuando la entidad financiera compra divisas a contado normal, recibe divisas, por lo tanto, está haciendo una inversión porque tiene que desembolsar pesos, pero esos pesos los desembolsa al día siguiente. Además, en la PGN las compras concertadas están figurando como elementos positivos, por lo que, para llegar a la inversión, debemos restarlas, mientras que debemos sumar las ventas concertadas que aparecen como un elemento negativo, las. Por esto nos quedaría:

7) Posición gral. contado = compras al contado - ventas al contado - compras de contado a liquidar + ventas de contado a liquidar.

Reemplazando 7 en 6 nos queda:

Posición general neta de cambio = compras al contado - ventas al contado - compras de contado a liquidar + ventas de contado a liquidar + compras a Término - ventas a término.

En la compra y venta se van a obtener resultados negativos y positivos, y este resultado operativo positivo también es parte, como consecuencia, de la inversión. Si al resultado positivo de la operación se le resta el costo de la inversión, el resultado será la *rentabilidad*.

Si en las operaciones las compras son mayores que las ventas, la posición de cambio será positiva o *LONG*, mientras que, si las ventas son mayores que las compras, la posición de cambio será negativa, deudora o *SHORT*.

2. CONVENIO DE PAGOS Y CRÉDITOS RECÍPROCOS DE ALADI

2.1. Marco institucional

El acuerdo de pagos y créditos recíprocos encuentran apoyo institucional, inicialmente, en el tratado de Montevideo de 1960 que creó la ALALC. En esta etapa, la conferencia de las partes contratantes –instancia política superior de la ALALC en aquel entonces– materializa ese respaldo me-

dian­te la creación del consejo de política financiera y monetaria, órgano especializado en esos asuntos, al que otorga capacidad de resolución en las materias de su competencia.

Bajo ese marco, en la segunda reunión del consejo de política financiera y monetaria de la ALALC, celebrada en Méjico en setiembre de 1965, se aprueba y se suscribe por los bancos centrales miembro el *Acuerdo de Pagos y Créditos Recíprocos*, también llamado *Acuerdo de Méjico*.

Al sustituirse la ALALC por la ALADI, con la firma del tratado de Montevideo de 1980, el nuevo organismo intergubernamental sucede al anterior, cuya personalidad jurídica y resultados recoge a todos los efectos.

La ALADI continúa, pues, bajo nuevas directrices, el movimiento iniciado por la ALALC en el año 1960 para promover la expansión de la integración económica regional y tiene igualmente como fin el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

Para ello, propicia el establecimiento y perfeccionamiento progresivo de un área de preferencias económicas a nivel regional, la cual se desarrolla mediante el cumplimiento de las funciones básicas establecidas por el tratado de Montevideo de 1980 y la aplicación de tres mecanismos fundamentales, a saber:

- 1) Una preferencia arancelaria regional con relación a terceros países.
- 2) Acuerdos de alcance regional con la participación de la totalidad de los países miembro.
- 3) Acuerdos de alcance parcial con la participación de algunos (dos o más) de los países del área.

Para completar el cuadro institucional en que operan los mecanismos financieros y monetarios vigentes en la ALADI, debe indicarse que esta asociación desarrolla sus objetivos y tareas mediante el funcionamiento de tres órganos políticos y un órgano técnico.

Los órganos políticos son:

- El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, órgano supremo que adopta las decisiones que corresponden a la dirección superior del proceso de integración económica.
- La Conferencia de Evaluación y Convergencia, que tiene a su cargo examinar y promover el funcionamiento de los mecanismos previstos en el tratado de Montevideo de 1980.
- El Comité de Representantes, foro permanente responsable de la adopción de medidas necesarias para la ejecución del tratado y sus normas complementarias.

El órgano técnico es:

La Secretaría General, que tiene atribuciones de proposición y evaluación así como para la realización de estudios y gestiones, orientados a la mejor consecución de los objetivos del proceso.

En este nuevo ámbito institucional se adoptaron, en 1981, las resoluciones 2 y 6 del Comité de Representantes. Por la primera se mantuvo transitoriamente la participación de los órganos competentes en materia financiera y monetaria que habían actuado en el proceso de la ALALC y por la segunda se crearon, en sustitución de aquellos: el Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios, integrado por las máximas autoridades de los bancos centrales de los países miembro, al que cabe, entre otras funciones, el «gobierno» del convenio de pagos y créditos recíprocos y un órgano asesor de este; la Comisión Asesora de Asuntos Financieros y Monetarios, compuesta por funcionarios de las áreas internacionales de los mismos bancos centrales, a la que compete la consideración y recomendación al Consejo de Providencias relacionadas con asuntos de naturaleza técnica relativos al Convenio.

Las funciones de apoyo técnico, secretariado y coordinación de las reuniones de estos órganos son cumplidas por la Secretaría General de la ALADI.

2.2. Convenio de pagos

¿Qué es el convenio de pagos?

Es un convenio suscrito el 25 de agosto de 1982 en el marco del Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios de la ALADI, por los Bancos Centrales de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Méjico, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y la República Dominicana. Este convenio sustituyó, sin solución de continuidad, al *Acuerdo de pagos y créditos recíprocos de los países de la ALALC*, celebrado en México el 22 de setiembre de 1965, a partir del cual se creó e inició, entre los mismos bancos centrales, la operación del mecanismo multilateral de compensación de pagos en monedas convertibles y libremente transferibles.

Al amparo del convenio de pagos y créditos recíprocos se cursan y compensan, durante períodos de cuatro meses, los pagos internacionales derivados de operaciones directas de cualquier naturaleza entre personas residentes en los países de la región; de modo que, al final de cada cuatrimestre (período de compensación), solo se transfiere o se recibe, según resulte deficitario o superavitario, el saldo global del banco central de cada país con el resto.

El convenio establece un sistema integrado por tres componentes fundamentales: un mecanismo de compensación multilateral de pagos; un sistema

de garantías y un mecanismo de financiamiento transitorio de los saldos de la compensación multilateral y el programa automático de pago, cuyas características, funcionamiento y vinculación se comentan más adelante.

¿Cuáles son sus objetivos?

El convenio de pagos fue concebido, en su origen, con la finalidad de iniciar «una formal cooperación multilateral entre los bancos (centrales) de la región para llegar en etapas sucesivas a la integración financiera y monetaria mediante la formación de organismos financieros que establezcan una cooperación más avanzada».

Para ello, se establecieron como objetivos básicos del convenio estimular las relaciones financieras entre los países de la región, facilitar la expansión de su comercio recíproco y sistematizar las consultas mutuas en materias monetarias, cambiarias y de pagos.

Adicionalmente, el convenio destaca que el establecimiento del mecanismo multilateral de compensación de pagos persigue, entre otros, los siguientes propósitos:

- a) Reducir a un mínimo las transferencias monetarias que requieran las transacciones entre los países miembros.
- b) Acentuar y estimular las relaciones financieras entre las instituciones bancarias privadas (de la región) con el fin de facilitar el desarrollo de los pagos y, consecuentemente, el intercambio comercial.

¿Qué operaciones cubre el convenio?

El artículo 2 del convenio establece que son susceptibles de cursarse por el sistema pagos correspondientes a operaciones directas de cualquier naturaleza que se efectúen entre personas residentes en los países de los bancos centrales miembro.

La mención a «operaciones directas» alude a la condición a la que estén referidas al pago de transacciones bilaterales realizadas entre dos países miembros.

Sin embargo, el mismo artículo señala algunas extensiones de ese criterio, como es el caso de operaciones de financiamiento de transacciones comerciales mediante la intervención de la banca comercial autorizada de un tercer país miembro, a través del mecanismo del «descuento».

En la práctica, el volumen más significativo de los pagos canalizados corresponde al comercio intrarregional.

¿Cuáles son las garantías que amparan los pagos por convenio?

Las garantías que prevé el convenio son las de convertibilidad de las monedas nacionales a dólares de los Estados Unidos, la de transferibilidad de estos a través del mecanismo y la de reembolso y pago de las operaciones que se cum-

plen por el convenio a través de los bancos centrales, las cuales constituyen uno de los elementos más relevantes de su funcionamiento.

Merece especial destaque la garantía de reembolso por la certeza que ofrece al exportador y a la banca comercial Autorizada en cuanto al cobro oportuno de las acreencias, lo que constituye un primer elemento de apoyo al comercio intrarregional. Contando con ella, las instituciones autorizadas del país del exportador pueden financiar a sus clientes con la seguridad de reembolsarse al vencimiento de los plazos acordados en los respectivos «instrumentos». Incluso esta garantía ofrece al mismo exportador la posibilidad de ofrecer crédito directo al importador bajo la figura del crédito de proveedores, tornándolo más competitivo frente al mercado internacional.

¿Cómo se pueden canalizar operaciones por el Convenio?

Mecanismo regional: en primer lugar, debe tenerse en cuenta que se trata de un mecanismo aplicable a las relaciones entre determinados países (los doce indicados anteriormente), lo que determina la exigencia del origen de las mercaderías para las operaciones comerciales y la residencia de las personas intervinientes en algún país regional para el intercambio de servicios y los movimientos de capital.

En segundo lugar, debe considerarse que en algunos países la canalización de pagos intrarregionales por el convenio tiene carácter obligatorio, razón por la cual se produce automáticamente. Donde la canalización es voluntaria, los operadores económicos pueden solicitar a un banco comercial autorizado que sus operaciones se cursen por el convenio y de ese modo acogerse a los beneficios y garantías que él ofrece.

Instrumentos de pagos utilizables: las operaciones de intercambio que se canalicen por el convenio deben estar respaldadas por la documentación válida en él prevista, o sea los, «instrumentos». Estos son:

- órdenes de pago,
- cartas de crédito,
- créditos documentarios,
- letras con aval bancario,
- giros nominativos y
- pagarés derivados de operaciones comerciales.

Todos estos instrumentos deberán consignar que son reembolsables a través del convenio.

La variedad de instrumentos acuerda una amplia flexibilidad al uso del mecanismo de pagos, dado que pueden optarse por cualquiera de ellos dependiendo del tipo de transacción, de sus plazos, del volumen e importancia, del carácter de las relaciones existentes entre el importador y el ex-

portador y de las tradiciones comerciales de cada país, ofreciendo además una gama diversa de costos operativos.

Las órdenes de pago son generalmente utilizadas para pagos a la vista y también para canalizar «cobranzas simples», instrumento no previsto directamente por el convenio, una vez que el importador haya depositado el respectivo contravalor en moneda nacional.

Las cartas de crédito, los créditos documentarios y las letras con aval bancario son más usuales para operaciones de volumen mayor y, eventualmente, concertadas con formas de pagos liquidables en el corto plazo.

Los giros nominativos se aplican generalmente a transferencias personales.

Los «pagarés derivados de operaciones comerciales», por último, pueden aplicarse a transacciones de mediano y largo plazo y cubrir, entre otros, el comercio de bienes de capital o de equipo y operaciones del sector público. Se utiliza, asimismo, para respaldar operaciones de financiamiento de transacciones comerciales realizadas entre dos países mediante la intervención de una institución autorizada de un tercer país (descuento de instrumentos).

6. ¿Cómo funciona el sistema de pagos?

a) **Líneas de crédito recíproco:** sobre la base de las normas contempladas por el convenio, cada banco central establece con cada uno de los demás del sistema una línea de crédito recíproco que se expresa en dólares norteamericanos y que varía según el caso, conforme a la importancia de las corrientes comerciales establecidas con los respectivos países. En el presente, todos los bancos centrales de los países miembro de la ALADI tienen vigentes y en operación líneas de crédito bilaterales. Dichas «líneas de crédito» permiten la canalización de pagos entre los miembros, cubriendo los saldos diarios que se producen entre dos bancos centrales.

En ningún caso, sin embargo, el agotamiento eventual de una «línea de crédito» supone la suspensión de la canalización de operaciones. Estas siguen cursándose por el Sistema de manera irrevocable.

Si algún banco central sobrepasa los límites de una «línea de crédito» que tiene concertada con otro, a solicitud de este, en un plazo dado y antes del cierre del «período cuatrimestral», debe saldar con divisas convertibles el exceso en que incurrió. Alternativamente, el convenio prevé para el caso, como se verá más adelante, un mecanismo de uso multilateral de márgenes de las «líneas de crédito» que un banco central mantenga con otros bancos centrales, pero esta posibilidad tiene carácter facultativo, debiendo existir acuerdo de las partes intervinientes.

b) **Instituciones autorizadas:** por otra parte, se concede una autorización global para que la banca comercial canalice directamente por el mecanismo las operaciones comerciales o financieras previstas por el convenio. A tales efectos, los bancos centrales designan a aquellas instituciones de su

país que autorizan a operar, llegando a incluir en la nómina, en algunos casos, todas las del respectivo sistema bancario.

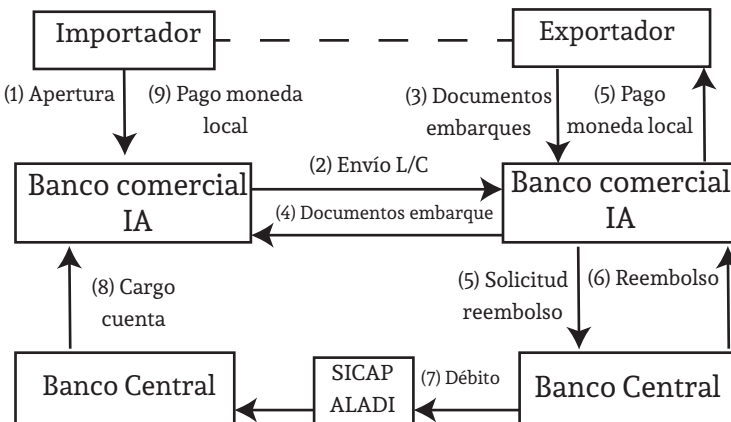
c) **Canalización de operaciones y compensación:** para el caso de una operación comercial, el procedimiento de canalización es el siguiente:

En la fecha de pago de una transacción, el exportador debe ser reembolsado por su banco comercial (banco o institución autorizada) contra la presentación de la documentación válida (los instrumentos). A su vez, el banco comercial del exportador obtiene el reembolso del banco central de su país y este último asienta un crédito a su favor y un débito a cargo del banco central del país importador por cuenta del cual se efectúa el pago. El banco central que fue debitado debe ser reembolsado por el banco del importador y este por el propio importador.

Para cumplir con dicho procedimiento, cada banco central lleva una cuenta a cada uno de los demás, en la que registra el importe de los pagos que efectúa a los exportadores de su país por intermedio de un «banco autorizado», en nombre de los bancos centrales de los importadores, o sea, sus «créditos» frente a esos bancos centrales. Asimismo, en otra cuenta registra los cargos que le son avisados por cada uno de los otros bancos centrales, o sea, sus propios «débitos». La diferencia diaria entre «créditos» y «débitos» de un banco central está cubierta por una «línea de crédito» bilateral establecida por pares de bancos centrales entre sí.

La multilateralización opera a través de la determinación primaria de los saldos bilaterales resultantes al momento del cierre del «período cuatrimestral», cuando se compensan las posiciones bilaterales dando lugar a un solo saldo deudor o acreedor para cada banco central, el que debe transferirse o recibirse, según sea el caso.

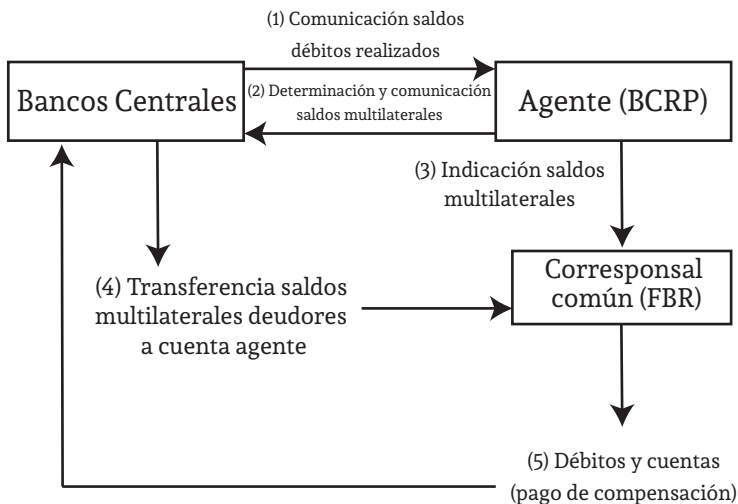
Ciclo de operaciones por convenio



d) **Intereses sobre los créditos realizados:** está establecido el pago de intereses sobre los débitos que realicen entre sí los bancos centrales. Actualmente, la tasa que opera se sitúa en el 90 por ciento del promedio de la *prime rate* diaria (durante los tres primeros meses y medio del cuatrimestre) que registre el banco comercial de la ciudad de Nueva York, cuyo activo sea el más elevado el día de inicio del período respectivo.

e) **Agente y corresponsal común:** un banco central actúa como agente del sistema y efectúa la compensación multilateral: se trata del Banco Central de Reserva del Perú. También se cuenta con un corresponsal común: el Federal Reserve Bank of New York, a través del cual se liquidan los saldos deudores y acreedores.

Compensación multilateral (cierre periodo)



2.3. SICAP/ALADI

Es importante señalar que, desde mayo de 1989, el convenio está soportado por el sistema computarizado de apoyo al convenio de pagos y créditos recíprocos de la ALADI (SICAP/ALADI).

Este sistema comprende un centro de operaciones, establecido en Lima, en la sede del Banco Central de Reserva del Perú; centros regionales que operan en cada uno de los bancos centrales y un centro estadístico-informativo y de coordinación que funciona en la secretaría general de la ALADI.

El SICAP/ALADI está conformado por una serie de programas de computación que, mediante el uso de líneas telediscadas para la transmisión de

datos, permite el tratamiento automatizado de la información relativa a las operaciones del convenio de pagos y de otras vinculadas con las relaciones recíprocas entre los bancos centrales miembro. Su función básica es posibilitar el mantenimiento y conocimiento diario de los saldos de las cuentas que lleven entre sí los bancos centrales miembro. Además, proporciona a estos, en forma metódica y detallada, una múltiple y variada información de los movimientos del período corriente (débitos, créditos, saldos, cálculo de numerales e intereses, liquidaciones extraordinarias, uso multilateral de márgenes de crédito, tablas de instituciones autorizadas, etc.), así como histórica referida a períodos anteriores.

El SICAP/ALADI ha optimizado la operación del convenio de pagos en diversos aspectos, entre los que cabe destacar la oportunidad y seguridad de la información que transita por el sistema y la reducción de los costos de comunicación entre los bancos centrales miembro. Por otra parte, la riqueza de los datos que recoge permite esperar que se transforme gradual y progresivamente en una fuente de información de especial valor en torno a la evolución de las transacciones, comerciales y financieras, intrarregionales.

2.4. Otros aspectos del mecanismo de pagos

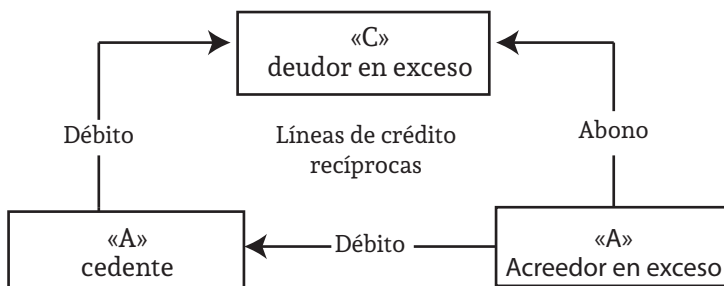
Mecanismo de uso multilateral de líneas de crédito

Como se ha comentado anteriormente, cuando un banco central es debitado por otro por encima de la línea de crédito recíproco correspondiente, puede reclamar el pago del exceso con antelación al cierre del cuatrimestre. Dicho exceso puede abonarse en efectivo mediante una transferencia directa del importe (liquidación extraordinaria) o, previa consulta con las partes, mediante el *mecanismo de uso multilateral de márgenes de líneas de crédito*.

A través de este último mecanismo se obtiene un mayor aprovechamiento del conjunto de las líneas de crédito disponibles por cada banco central y se profundiza el grado de cooperación multilateral entre los miembros.

El mecanismo básicamente permite una sustitución de deudas. Un banco central deudor (C) que haya sobrepasado la línea de crédito recíproco con un segundo banco central que es acreedor en exceso (B) solicita a un banco central cedente (A), con el cual tiene margen de crédito disponible, que le sustituya en todo, o en parte, la deuda que tiene con el «banco acreedor en exceso». El «banco cedente», entonces, es debitado por el «banco acreedor en exceso», débito que el «banco cedente» traslada a su vez al «banco deudor en exceso». Concurrentemente, el «banco deudor en exceso» recibe un crédito o abono por el mismo importe del «banco acreedor en exceso», disminuyendo de esa manera el saldo deudor original con este último y restituyendo el margen de su línea de crédito.

Mecanismo de uso multilateral de márgenes de crédito



Mecanismo de descuento de instrumentos

Este mecanismo del convenio es de especial importancia para apoyar financieramente al comercio intrarregional.

A las condiciones favorables creadas por el funcionamiento de la garantía de reembolso, cabe agregar, a partir de 1990, el mecanismo que se comenta. Este facilita el mayor aprovechamiento de los recursos disponibles en los bancos comerciales (instituciones autorizadas) de algunos de los países miembro para canalizarlos a través de instituciones autorizadas de otros países miembros, en apoyo financiero de operaciones del comercio intrarregional.

La figura consiste en que, sobre la base de un instrumento de pago con financiamiento derivado de una operación comercial entre dos países miembros, el banco comercial autorizado del país del exportador ofrezca el respectivo documento en descuento a una institución autorizada de un país miembro. En caso de aceptación, el banco comercial tenedor del instrumento original emite, de manera vinculada y sujeta al mismo vencimiento de este, un instrumento adicional (pagaré avalado) a favor de la institución aceptante del tercer país, que también es canalizable por el convenio contra el cual recibe los fondos correspondientes. Ambos vencimientos, el del instrumento comercial y el del instrumento financiero, deben ser simultáneos, con lo cual el reembolso al exportador por su institución autorizada, y a esta por su banco central, por un lado, así como a la institución autorizada financiadora por su respectivo banco central se realizan en la misma fecha.

De esta forma, por un lado, el banco comercial del país exportador anticipa la recepción de los fondos y puede seguir ofreciendo financiamiento a sus clientes o anticipar el pago al exportador. Por otro lado, el banco comercial del tercer país miembro realiza una conveniente colocación de sus fondos disponibles para créditos.

2.5. Programa automático de pago

En marzo de 1991, el Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios de la ALADI aprobó un protocolo modificadorio del convenio de pagos, vigente desde el 1ro. de mayo de 1991, en el que se establece un mecanismo multilateral y automático destinado a apoyar las situaciones de iliquidez que, por causas de fuerza mayor, se le puedan presentar a alguno de los bancos centrales miembro para cumplir con sus obligaciones en la compensación multilateral, así como medidas correctivas como para atender esas situaciones extraordinarias cuando ellas se sucedan más allá de lo razonable o posible de soportar por el sistema.

El «*programa automático de pago*» consiste en un diferimiento del pago de los saldos deudores de un banco central por un período cuatrimestral adicional, en el cual, los adeudos respectivos deberán cancelarse en cuatro pagos iguales y consecutivos a fin de cada mes. Este programa automático de pago puede utilizarse, por un mismo banco central, hasta en dos oportunidades en el término de seis períodos de compensación (dos años).

Este nuevo mecanismo significa una importante ampliación del grado de multilateralidad de la cooperación desarrollada a través del convenio de pagos, permitiendo una distribución equitativa del riesgo y habilitando una eventual reacción general frente a él para afrontar las urgencias y consecuencias que caracterizaban a la forzada negociación de arreglos bilaterales, por fuera del sistema, que se estipulaba anteriormente frente a situaciones de incumplimiento oportuno de alguno de los miembros.

En el régimen anterior, si un banco central no podía cumplir con su saldo deudor en la compensación multilateral, se lo excluía al cierre del período y el proceso se cumplía exclusivamente entre los demás. Para el banco central deudor se establecía la obligación de realizar, por fuera del convenio, los arreglos bilaterales pertinentes con cada uno de sus acreedores y, en el segundo período, continuaba operando normalmente.

De este modo se daba la situación de que un banco central excluido arreglaba formas diferidas de pago con sus acreedores y, en el caso de tener algunos saldos acreedores con otros, recibía tales importes en forma inmediata.

El programa automático de pago corrige esta situación determinando que, si un banco central deudor en la compensación multilateral presenta algunos saldos acreedores parciales, estos saldos pasan a distribuirse a prorrata entre sus acreedores, atenuando sus importes, y el remanente configura la deuda considerada por el programa, deuda que, de no liquidarse en los plazos establecidos, se mantiene en el sistema agregándose a los débitos que se le realicen en el cuatrimestre siguiente.

En lo sucesivo, el amparo del convenio alcanzará en todo tiempo a todas las operaciones trazadas, más allá de si un banco central deudor en

la compensación multilateral, por razones de fuerza mayor, cumple o no oportunamente con las obligaciones a su cargo.

2.6. Beneficios resultantes de la aplicación del convenio

El convenio ha cumplido con uno de sus principales objetivos, que es facilitar una limitada utilización de divisas convertibles en las transacciones comerciales entre los países miembro, favoreciendo su desarrollo.

Asimismo, al conceder garantías plenas de pago a las operaciones canalizadas por su intermedio, el convenio ha promovido una minimización de los riesgos y una amplia agilidad de los pagos en beneficio de los operadores económicos de la región.

Por otra parte, ha permitido una reducción del costo de las operaciones comerciales por la eliminación de la tradicional triangulación bancaria con las instituciones de fuera de la región, así como por hacer prescindible la contratación de seguros de crédito a la exportación. Consecuentemente, ha promovido una amplia participación de las entidades bancarias radicadas en los países miembro (instituciones autorizadas) en la apertura, confirmación y negociación de cartas de crédito relativas al comercio intrarregional.

Ello ha derivado en una mayor vinculación entre los bancos comerciales de la región, los que han iniciado o ampliado sus relaciones intrarregionales para facilitar su participación en el financiamiento del comercio regional, transformándose además en valiosos conductos de información sobre oportunidades comerciales entre los países del área.

Del lado de los bancos centrales miembro, el convenio ha redundado en un estrecho conocimiento y un alto grado de cooperación y apoyo entre ellos, lo que ha permitido desarrollar otros mecanismos de integración financiera y que dará lugar, sin dudas, en el futuro, a su profundización.

Cabe resumir, por último, que la evolución favorable del convenio y la eficiente operación de sus garantías, especialmente la de reembolso oportuno, a su vencimiento, del valor de las operaciones por él cursadas, merced a la cobertura de los riesgos país y comercial, han generado una actitud de confianza de la banca comercial regional y de los operadores económicos en cuanto a las seguridades de pago de las exportaciones.

2.7. Regulaciones internas

Esta presentación del convenio de pagos y créditos recíprocos está basada en las normas generales aprobadas por el Consejo para Asuntos Financieros y Monetarios de la ALADI, integrado por los gobernadores de los bancos centrales de los países miembro. Sin embargo, en virtud de las normas cambiarias que rigen en cada país, los respectivos bancos centrales producen una reglamentación interna, derivada del convenio y su reglamento,

en donde se especifican las instrucciones y los procedimientos a seguir por sus instituciones autorizadas a fin de que estas puedan operar el mecanismo y acceder a sus beneficios.

Por ello, el canal natural de consulta para un operador económico, sobre los detalles del convenio y su operación a nivel de cada país, son los bancos comerciales autorizados, los que a su vez reciben instrucciones de sus propios bancos centrales.

En forma subsidiaria, la secretaría general de la ALADI es fuente de consulta sobre interpretación y alcance de las normas del convenio, con lo que se procura tener un mecanismo de utilización uniforme en toda la región.

3. LEY DE RÉGIMEN PENAL CAMBIARIO

3.1. Ley 19359 (TO. 1995)

Art. 1. Serán reprimidas con las sanciones que se establecen en la presente ley: a) toda negociación de cambio que se realice sin intervención de institución autorizada para efectuar dichas operaciones; b) operar en cambios sin estar autorizado a tal efecto; c) toda falsa declaración relacionada con las operaciones de cambio; d) la omisión de rectificar las declaraciones producidas y de efectuar los reajustes correspondientes si las operaciones reales resultasen distintas de las denunciadas; e) toda operación de cambio que no se realice por la cantidad, moneda o al tipo de cotización, en los plazos y demás condiciones establecidas por las normas en vigor; f) todo acto u omisión que infrinja las normas sobre el régimen de cambios.

Art. 2. Las infracciones previstas en el artículo anterior serán sancionadas: a) multa de hasta diez (10) veces el monto de la operación en infracción, la primera vez; b) prisión de uno (1) a cuatro (4) años en el caso de primera reincidencia o una multa de tres (3) a diez (10) veces el monto de la operación en infracción; c) prisión de uno (1) a ocho (8) años en el caso de la segunda reincidencia y el máximo de la multa fijada en los incisos anteriores; d) si la multa impuesta en el caso del inciso a) no hubiese sido superior a tres (3) veces el monto de la operación en infracción, la pena privativa de libertad a que se refiere el inciso b) será de un (1) mes a cuatro (4) años; e) en todos los supuestos anteriores podrá aplicarse, conjuntamente, suspensión hasta diez (10) años o cancelación de la autorización para operar o intermediar en cambios e inhabilitación hasta diez (10) años para actuar como importador, exportador, corredor de cambio o en instituciones autorizadas para operar en cambios; f) cuando el hecho hubiese sido ejecutado por los directores, representantes legales, mandatarios, gerentes, síndicos o miembros del consejo de vigilancia de una persona de existencia ideal, con los medios o recursos facilitados por ella u obtenidos de ella con tal

fin, de manera que el hecho resulte cumplido en nombre, con la ayuda o en beneficio de ella, la persona de existencia ideal también será sancionada de conformidad con las disposiciones de los incisos a) y e). La multa se hará efectiva solidariamente sobre el patrimonio de la persona ideal y sobre los patrimonios particulares de los directores, representantes legales, mandatarios, gerentes, síndicos o miembros del consejo de vigilancia que hubiesen intervenido en la comisión del hecho punible; g) en el caso de falsa declaración, si el infractor la rectificase en forma espontánea dentro del término de quince (15) días de cometida la infracción, se fijará la multa en un cuarto (1/4) de la que hubiese correspondido de no mediar dicha rectificación y no se tendrá en cuenta esa penalidad a los efectos de la reincidencia prevista por esta ley.

Art. 3. En el supuesto de concurrencia simultánea o sucesiva de varias infracciones independientes, la multa aplicable será la suma resultante de la acumulación de las penas pecuniarias correspondientes a los diversos hechos reprimidos. Sin embargo, la multa total no podrá exceder de diez (10) veces el monto de la operación mayor en infracción. Si se tratase de la pena de prisión, se aplicarán las previsiones del artículo 55 del Código Penal.

Art. 4. Los montos de las operaciones en infracción a las cuales se refiere el artículo 2 en sus incisos a), b) y c) y el artículo 17, inciso b), penúltimo párrafo, serán actualizados por el organismo competente al momento en que dicte resolución o sentencia condenatoria, en la cual se graduará la pena pecuniaria teniendo en cuenta el monto resultante de dicha corrección. La actualización se practicará convirtiendo en pesos el monto de la operación en infracción al tipo de cambio del Banco de la Nación Argentina, tipo vendedor correspondiente al día en que se cometió y aplicando sobre dicho monto la variación del índice de precios al por mayor –nivel general–, o el que lo sustituya, publicado oficialmente por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos dependientes del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación.

Art. 5. El Banco Central de la República Argentina tendrá a su cargo la fiscalización de las personas físicas y jurídicas que operen en cambios y la investigación de las infracciones previstas en esta ley. A tal fin tendrá las siguientes facultades: a) requerir informaciones a cualquier persona física o ideal; b) crear y organizar registros permanentes o especiales de las personas físicas o ideales sometidas a contralor y exigir de ellas, cuando fuere necesario, que lleven determinados libros o registros especiales vinculados con sus operaciones de cambio; c) citar y hacer comparecer, con el auxilio de la fuerza pública si fuere necesario, a las personas a quienes considere pertinente recibirles declaración, como infractores o testigos; d)

realizar pericias técnicas en toda clase de libros, papeles, correspondencia o documentos de las personas físicas o entidades que intervengan directa o indirectamente en operaciones de cambio o de terceros que interesen a los fines de la investigación; e) requerir de los tribunales competentes las órdenes de allanamiento necesarias, las cuales deberán ser expedidas sin demora, bajo la responsabilidad del o de los funcionarios que las requieran. En tal caso podrá requerir el auxilio inmediato de la fuerza pública cuando tropezare con inconvenientes o resistencia para practicar allanamientos, secuestros, registros o inspecciones de oficinas, libros, papeles, correspondencia o documentos de las personas investigadas; f) solicitar directamente de las autoridades nacionales, provinciales o municipales informes, estadísticas, documentos y otros datos vinculados con la investigación; g) cuando se responda verbalmente a los requerimientos previstos en los incisos a) y c) o cuando se examinen libros, comprobantes, justificativos, etc., de acuerdo con lo estatuido en el inc. d), deberá dejarse constancia en actas de la existencia e individualización de los documentos exhibidos, así como de las manifestaciones verbales de los fiscalizados. Dichas actas, que extenderán los funcionarios y empleados actuantes del Banco Central de la República argentina, sean o no firmadas por el interesado, servirán de prueba, debiéndose en caso de negativa constatar dicha circunstancia mediante la firma de dos testigos. El Banco Central de la República Argentina podrá requerir en cualquier momento, de las entidades financieras autorizadas, casas, agencias y corredores de cambios, exportadores, importadores y cualquiera otra persona física o de existencia ideal que intervenga directa o indirectamente en operaciones de cambio, la exhibición de sus libros o documentos, y el suministro de todas las informaciones relacionadas con las operaciones que hubiesen realizado o en las que hubieren intervenido. Las personas enumeradas precedentemente deberán conservar por un término no menor de diez años los libros, registros, comprobantes, documentos, etc., vinculados con las mencionadas operaciones. El Banco Central de la República Argentina podrá limitar la verificación del cumplimiento de las disposiciones de cambios a las operaciones efectuadas con anterioridad de seis años a la fecha en que ordene la inspección.

Art. 6. Cuando alguno de los organismos o entidades o personas físicas que intervengan en el trámite o fiscalización de las operaciones de cambio, comprueben o presuman la comisión de infracciones, dará traslado de los antecedentes al Banco Central de la República Argentina, quien previo estudio de ellos, resolverá si corresponde iniciar sumario, proseguir la investigación o archivar las actuaciones.

Art. 7. Los organismos, entidades o personas físicas que intervengan en el trámite o fiscalización de las operaciones de cambio suministrarán al Ban-

co Central de la República Argentina los elementos de juicio de que dispongan y que este considere necesario para la comprobación de las infracciones.

Art. 8. El Banco Central de la República Argentina tendrá a su cargo el proceso sumario, el que hasta la conclusión de la causa para definitiva no podrá exceder del plazo de trescientos sesenta (360) días hábiles, a contar desde la fecha de resolución de apertura del sumario. Los actuados se iniciarán con las conclusiones de inspección y control en la materia. La procedencia de ampliar o extender la investigación, la formulación técnica y legal de los cargos e imputaciones o de la falta de mérito para efectuarlos serán funciones de una unidad orgánica separada e independiente de la actividad anterior y concluirán en la resolución del presidente del banco que disponga la apertura formal del proceso o el archivo de las actuaciones. La sustanciación del proceso estará a cargo de una dependencia jurídica del banco, la cual recibirá la causa a prueba, producirá la que considere oportuna para mejor proveer, dictará las resoluciones que sean necesarias hasta la conclusión de la causa para definitiva y elevará las actuaciones al presidente del banco para remitirlas al Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Penal Económico de la Capital Federal, o al Federal con asiento en la Provincia, según corresponda. El proceso se sustanciará conforme a las siguientes normas: a) se dará traslado al sumariado de las imputaciones por diez (10) días, quien al contestar deberá presentar su defensa y ofrecer las pruebas, acompañando la instrumental o indicando donde se encuentra en el caso de no poder acompañarla. Si ofreciese testigos, enunciará en forma sucinta los hechos sobre los cuales deberán declarar; b) las pruebas deberán sustanciarse en un plazo que no exceda de veinte (20) días, con la intervención del sumariado. Las audiencias serán públicas en cuanto no se solicite que sean reservadas o no exista para ello interés público en contrario; c) sustanciada la prueba, el sumariado podrá presentar memorial dentro de los cinco (5) días de notificado el auto que clausura el período de recepción de la prueba; d) el Banco Central de la República Argentina deberá remitir las actuaciones al juzgado correspondiente, dentro de los quince (15) días de vencido el plazo dispuesto en el inciso anterior; e) las decisiones que se dicten durante la sustanciación del sumario son irrecurribles, salvo que impliquen un manifiesto gravamen irreparable; f) en el trámite procesal no será aplicable la Ley 19549 de procedimientos administrativos. En lo pertinente y en forma supletoria, se aplicarán las disposiciones del Código Procesal Penal.

Art. 9. El juzgado nacional de primera instancia que resulte competente resolverá sobre las impugnaciones efectuadas, sin otra sustanciación, salvo las medidas que estime útiles para mejor proveer. El recurso de apelación deberá interponerse y fundarse ante la mencionada institución, la cual lo elevará a la cámara, juntamente con el sumario, en el término de

diez (10) días. También podrá practicar las pruebas que hayan sido denegadas por la jurisdicción administrativa cuando el impugnante hubiese insistido en ellas al interponer el recurso y el juzgado decidiese su procedencia. Estas pruebas se producirán dentro del plazo de veinte (20) días. La sentencia deberá dictarse dentro del término de cincuenta (50) días siguientes. Las resoluciones definitivas dictadas por el juzgado interviniente serán recurribles con efecto suspensivo ante la respectiva cámara del fuero, dentro de los diez (10) días de su notificación. El recurso de apelación deberá interponerse y fundarse ante el juzgado interviniente, el cual lo elevará a la cámara, juntamente con el sumario, en el término de diez (10) días.

Art. 10. La inspección determinará en forma cierta el importe de las divisas omitidas de liquidar o incorrectamente liquidadas en el mercado.

Art. 11. Cuando no pueda determinarse en forma directa y cierta el importe de las divisas omitidas de liquidar o incorrectamente liquidadas en el mercado, sea porque el responsable no tenga o no exhiba los libros, registros y comprobantes debidos, sea porque exhibidos no merezcan fe o sean incompletos, la inspección lo emplazará para que dentro de un plazo de quince (15) días suministre los libros, comprobantes, aclaraciones, etc., que le sean requeridos y cuyos datos servirán de base para el pronunciamiento. Vencido el término señalado sin que se presentaran los comprobantes, o si estos no fueran suficientes, se procederá a estimar de oficio, con los elementos de juicio de que se disponga, el importe de las divisas omitidas de liquidar o incorrectamente liquidadas en el mercado.

Art. 12. La estimación de oficio se fundará en los hechos y las circunstancias conocidas que, por su vinculación o conexión con los que las normas de cambio prevén, permitan inducir en el caso particular la existencia y medida del hecho sujeto a estimación. Podrán servir especialmente como indicios: las fluctuaciones patrimoniales, el volumen de las transacciones y utilidades de otros períodos, el monto de las compras o ventas efectuadas, las existencias e inventarios de mercaderías, el rendimiento normal del negocio o explotación o de otras empresas similares, y cualesquiera otros elementos de juicio que obren en poder del Banco Central de la República Argentina o que deberán proporcionar las cámaras de comercio o industria, bancos, asociaciones, entidades públicas o privadas, cualquiera otra persona, etc. En las estimaciones de oficio podrán aplicarse los coeficientes o promedios generales que a tal fin establezca el Banco Central de la República Argentina con relación a explotaciones o actividades de un mismo género.

Art. 13. A los efectos de la estimación de oficio, el Banco Central de la República Argentina podrá considerar, salvo prueba en contrario, que existe

entendimiento o vinculación económica entre el exportador o importador del país y el importador o exportador del extranjero cuando: a) el precio de los bienes exportados –producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país–, que se declare en cumplimiento de las normas que rijan sobre negociación de cambio en el mercado, sea distinto del precio mayorista vigente en el lugar de destino deducidos los gastos que autoricen las normas en vigor al tiempo de la exportación; b) el precio de los bienes importados, que se declare en cumplimiento de las normas que rijan sobre adquisición de cambio en el mercado, sea distinto del precio mayorista vigente en el lugar de origen adicionados los gastos computables de acuerdo con las normas en vigor, al tiempo de la importación. En los casos previstos en los incisos que anteceden, el Banco Central de la República Argentina podrá tomar los precios mayoristas vigentes en el lugar de destino o de origen, respectivamente, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados o importados. Si el precio mayorista vigente en el lugar de destino o de origen –según sea el caso– no fuera de público y notorio conocimiento o existan dudas sobre si corresponde a igual o análoga mercadería que la exportada o importada, o medie otra razón que dificulte la comparación, se tomarán como base para establecer el precio de los productos exportados o importados, los precios obtenidos o pagados por empresas independientes que se dediquen a idéntica o similar actividad.

Art. 14. La ejecución de pena de multa impuesta en los supuestos previstos en la presente ley estará a cargo del Banco Central de la República Argentina y tramitará conforme al régimen previsto por el Código Procesal Civil y Comercial de la Nación para las ejecuciones fiscales. Constituirá título suficiente la copia simple de la resolución condenatoria certificada por el secretario del tribunal, suscripta por dos firmas autorizadas del Banco Central de la República Argentina.

Art. 15. Los montos percibidos y a percibir en concepto de multas y de valores decomisados, provenientes de condenas firmes dictadas en virtud de la presente ley, ingresarán al Banco Central de la República Argentina.

Art. 16. En el caso de inspecciones o sumarios que pudiesen conducir a la aplicación de la pena privativa de la libertad prevista en el artículo 2, incisos b) y c), concluidas las diligencias urgentes, incluso las estimaciones a que se refieren los artículos 10, 11, 12 y 13, las actuaciones se pasarán al Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Penal Económico de la Capital o al Federal con asiento en Provincia, según corresponda, debiendo la causa tramitar en dichas sedes conforme a las disposiciones de los libros II y III del Código Procesal Penal. En tal supuesto, el Banco Central de la República Argentina podrá asumir la función de querellante en el proceso penal, sin perjuicio de la intervención que corresponde al Ministerio Público.

Art. 17. El Banco Central de la República Argentina podrá aplicar las siguientes medidas precautorias: a) para los inspeccionados o sumariados: 1) no acordarles autorización de cambio; 2) no dar curso a sus pedidos de despacho a plaza; 3) no dar curso a sus boletas de embarque de mercadería; 4) suspender sus autorizaciones para operar o intermediar en cambios y sus inscripciones en los registros creados o a crearse vinculados a operaciones de cambio. b) Prohibir la salida del territorio Nacional de las personas investigadas o procesadas o responsables de la solidaridad prevista en el artículo 2, inciso f), último párrafo, comunicando a los organismos de seguridad, a la Policía Federal y a la Dirección Nacional de Migraciones lo resuelto. La prohibición podrá ser impuesta cuando la presencia de dichas personas resulte imprescindible a los fines de la investigación o de la prueba o cuando sea necesaria para asegurar su responsabilidad eventual frente a las multas imponibles. En este último supuesto y si no obstase a los otros fines, los afectados podrán obtener el levantamiento de la restricción mediante caución real. Cada incumplimiento de la prohibición será penado con una multa de hasta tres (3) veces el monto de las operaciones en infracción que sean materia de la investigación o del proceso. Las medidas adoptadas en virtud de las previsiones del presente inciso, serán recurribles al solo efecto devolutivo ante la cámara nacional de apelaciones en lo penal económico, dentro del plazo de cinco (5) días de su notificación o conocimiento. c) Solicitar al juez correspondiente las medidas cautelares necesarias para asegurar la eventual responsabilidad pecuniaria de los investigados o procesados o responsables de la solidaridad prevista en el artículo 2, inciso f), último párrafo; d) requerir al juez a quien corresponda intervenir en las actuaciones en el caso del artículo 16 la orden de detención de los prevenidos, poniéndolas a su disposición dentro de las siguientes cuarenta y ocho (48) horas. En el supuesto del artículo 16, las medidas de los incisos a) y b) también podrán ser adoptadas por el juez interviniente, de oficio o a pedido del Banco Central de la República Argentina, debiendo en este caso resolver sobre la petición dentro de las veinticuatro (24) horas, con habilitación de día y hora si fuese necesario.

Art. 18. A los fines de la reincidencia prevista por esta ley, se computarán las sentencias condenatorias firmes pronunciadas a partir de su vigencia, aun cuando impongan pena de multa y siempre que no hayan transcurrido cinco (5) años entre la condena anterior y la nueva infracción.

Art. 19. La prescripción de la acción para perseguir las infracciones de cambio se operará a los seis (6) años. Dicho lapso se interrumpirá por los procedimientos que impulsen la investigación, practicados con conocimiento del inspeccionado, por los actos procesales de impulsión dictados por la jurisdicción administrativa o judicial y por la comisión de otra infracción.

Art. 20. Serán aplicables las disposiciones del libro primero del Código Penal, salvo cuando resulten incompatibles con lo establecido en la presente ley. En especial y expresamente, no serán de aplicación las siguientes disposiciones del código penal: a) el artículo 2, cuando se trate de la imposición de la pena de multa en todos los supuestos del artículo 2 de la presente ley; b) el artículo 14, cuando se trate de la primera reincidencia prevista en el inciso b) del artículo 2 de la presente ley. Cuando se trate de la segunda reincidencia, prevista en el inciso c) del artículo 2 de esta ley, el artículo 14 del Código Penal no se aplicará solo si la primera reincidencia fue penada con multa; c) el artículo 51, primer párrafo.

Art. 21. Las causas actualmente en trámite ante la Justicia Nacional en lo Penal Económico o Federal con asiento en provincias, continuarán allí radicadas hasta su total terminación.

Art. 22. Decláranse extinguidas las acciones penales de las siguientes infracciones cambiarias, cometidas con anterioridad al 3 de diciembre de 1980, inclusive en los casos en que haya recaído condena que no se encuentre pasada en autoridad de cosa juzgada: a) las transgresiones cuyo monto no supere el importe equivalente a veinte mil dólares (USD 20.000), con excepción de las tipificadas en el inc. b del Art. 1ro. del presente texto ordenado, las cuales serán punibles en todos los casos; b) las violaciones previstas en el inc. c de Art. 1ro del presente texto ordenado; c) los incumplimientos de lo dispuesto por la actualmente derogada circular del Banco Central de la República Argentina, RC. 478 del 18 de julio de 1973; d) las negociaciones en el mercado legal de las divisas provenientes de exportaciones, formalizadas fuera de los plazos a que se refiera la reglamentación aplicable; e) las omisiones de negociar en el mercado legal las divisas provenientes de exportaciones, cuando las respectivas negociaciones se efectúen dentro del término de ciento ochenta (180) días corridos, a partir del 3 de diciembre de 1980.

Art. 23. Dentro del plazo de ciento ochenta (180) días corridos de la vigencia de la Ley 24144, todos los sumarios de la naturaleza aludida en el Art. 8, primer párrafo, del presente texto ordenado, que tramitan por ante el Banco Central de la República Argentina deberán ser concluidos, elevando la causa para definitiva al juzgado de primera instancia en lo penal económico de la Capital Federal, o al juzgado federal con asiento en la provincia según corresponda.

CAPÍTULO 10. IMPORTACIONES

1. INTRODUCCIÓN

Según el Art. 9.1 del Código Aduanero (CA), se llama *importación* a la *introducción* de cualquier mercadería a un territorio aduanero (desarrollado en el capítulo 17), entendiéndose por tal la zona terrestre, acuática y aérea sometida a la soberanía de la Nación en la que se aplica un mismo sistema arancelario y de prohibiciones de carácter económico.

Desde que se puso en vigencia la Comunicación «A» 1589 del 18.12.89, el BCRA liberó el mercado de cambios, situación que continuó con la Ley de Convertibilidad y, luego de derogada esta, permanece aún en la misma situación. Prácticamente se eliminaron todas las restricciones para adquirir mercaderías y/o servicios del exterior; lo que significa que en la actualidad se pueden efectuar giros al exterior en las condiciones que se pacten entre compradores y vendedores.

Con respecto al financiamiento de las importaciones, el importador puede obtenerlo directamente de su proveedor del exterior o bien el banco local puede financiar las operaciones con recursos propios o a través de líneas de préstamos de bancos corresponsales en el exterior.

Desde que en 1991 se desreguló la economía mediante el Decreto 2284/91, se facilitaron notoriamente las gestiones de importación con el consiguiente ahorro en los costos: se eliminó la declaración jurada de necesidad de importación (DJNI); el registro estadístico de importación (REDI); el arancel consular; la no obligatoriedad de embarcar en buques de bandera argentina, por haberse derogado también la Ley 18250 y complementarias de reservas de cargas. No existen más restricciones de importaciones por origen y procedencia de las mercaderías.

2. MERCADERÍA

2.1. Definición

El capítulo 3 del Código Aduanero, Ley 22415, nos habla de mercaderías y servicios. El texto según la Ley 25063 (BO 30.12.98) es:

Art. 10.1. A los fines de este Código es *mercadería* todo objeto que fuere susceptible de ser importado o exportado.

Art. 10.2. Se consideran igualmente mercaderías –a los fines de este código– como si se tratara de mercadería:

a) Las locaciones y prestaciones de servicios realizadas en el exterior, cuya utilización o explotación efectiva se lleve a cabo en el país, excluido todo

servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.

b) Los derechos de autor y los derechos de propiedad intelectual.

Art. 11.1. En las normas que se dictaren para regular el tráfico internacional de mercadería, esta se individualizará y clasificará de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, establecido por el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, elaborado bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, en Bruselas, con fecha 14 de junio de 1983 y modificado por su Protocolo de Enmienda hecho en Bruselas el 24 de junio de 1986, y sus notas explicativas.

Art. 11.2. El Poder Ejecutivo, por conducto de la Subsecretaría de Finanzas Públicas, mantendrá permanentemente actualizadas las versiones vigentes en la República del *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, y de sus notas explicativas, a medida que el Consejo de Cooperación Aduanera modifique sus textos oficiales.

Art. 12. El Poder Ejecutivo podrá:

a) Desdoblar las partidas y subpartidas no subdivididas del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) mediante la creación de subpartidas e ítems, quedando igualmente facultado para sustituir, refundir y desdoblar dichas subdivisiones.

b) Incorporar reglas generales de interpretación y notas a las Secciones, a sus Capítulos o a sus subpartidas, adicionales a las que integran el mencionado Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, como así también adiciones a sus Notas Explicativas, siempre que las reglas, notas y adiciones en cuestión resultaren compatibles con los textos a que se refiere el artículo 11 y con las Resoluciones del Consejo de Cooperación Aduanera en materia de nomenclatura.

Art. 14.1. En ausencia de disposiciones especiales aplicables, el origen de la mercadería importada se determina de conformidad con las siguientes reglas:

a) la mercadería que fuere un producto natural es originaria del país en cuyo suelo, agua territorial, lecho y subsuelo submarinos o espacio aéreo hubiera nacido y sido criada, o hubiera sido cosechada, recolectada, extraída o aprehendida;

b) la mercadería extraída en alta mar o en su espacio aéreo, por buques, aeronaves y demás medios de transporte o artefactos de cualquier tipo, es originaria del país al que correspondiere el pabellón o matrícula de aquéllos. Del mismo origen se considera el producto resultante de la transformación o del perfeccionamiento de dicha mercadería en alta mar o en su espacio aéreo, siempre que no hubiese mediado aporte de materia de otro país;

- c) la mercadería que fuere un producto manufacturado en un solo país, sin el aporte de materia de otro, es originaria del país donde hubiera sido fabricada;
- d) la mercadería que fuere un producto manufacturado en un solo país, con el aporte total o parcial de materia de otro, es originaria de aquél en el cual se hubiera realizado la transformación o el perfeccionamiento, siempre que dichos procesos hubieran variado las características de la mercadería de modo tal que ello implicare un cambio de la partida de la Nomenclatura aplicable;
- e) la mercadería que hubiera sufrido transformaciones o perfeccionamientos en distintos países, como consecuencia de las cuales se hubiesen variado sus características de modo tal que ello implicare un cambio de la partida de la Nomenclatura aplicable, es originaria del país al cual resultare atribuible el último cambio de partida;
- f) cuando no resultaren aplicables las reglas precedentes, la mercadería es originaria de aquel lugar en el que se la hubiere sometido a un proceso que le otorgare el mayor valor relativo en aduana al producto importado, y si fueren dos o más los que se encontraren en tales condiciones, la mercadería se considera originaria del último de ellos.

Art. 14.2. Aun cuando fueren de aplicación las reglas previstas en los incisos d) y e) del apartado 1 de este artículo, el Poder Ejecutivo, por motivos fundados, podrá establecer que el origen de cierta especie de mercadería se determine por cualquiera de los siguientes métodos:

- a) de conformidad con la regla prevista en el inciso f) del apartado 1 de este artículo;
- b) en función de una lista de transformaciones o perfeccionamientos que se consideren especialmente relevantes;
- c) conforme a otros criterios similares que se consideren idóneos a tales fines.

El Poder Ejecutivo podrá delegar la facultad prevista en este apartado en el Ministerio de Economía.

Art. 15. En ausencia de disposiciones especiales aplicables, la mercadería se considera procedente del lugar del cual hubiera sido expedida con destino final al lugar de importación.

Art. 16. A los fines de la determinación del origen y de la procedencia de la mercadería, los enclaves se consideran parte integrante del país a cuyo favor se hubieran constituido.

Art. 251. (Título II, Capítulo Primero). De conformidad con lo previsto en este capítulo, la mercadería podrá permanecer en el mismo estado en que hubiere sido importada temporariamente o bien ser objeto de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio.

Resolución 477/93. (Sustituye al Art. 3 de la Resolución 72/92). Quedan asimismo comprendidas en el presente régimen las mercaderías que se

consumen, total o parcialmente, durante el proceso de manufactura y las que fueren auxiliares habituales de la práctica comercial, siempre que estas últimas se exporten con las respectivas mercaderías de exportación.

Decreto 1439/96. Se entiende por mercadería la definida anteriormente y por perfeccionamiento industrial todo proceso de beneficio, transformación, elaboración, combinación, mezcla, fraccionamiento, rehabilitación, montaje, reparación o incorporación a conjuntos o aparatos de mayor complejidad tecnológica y/o funcional.

Quedan comprendidas en el presente régimen las mercaderías que desaparecen en el proceso industrial, total o parcialmente, las que constituyen elementos auxiliares para dicho proceso y las que fuesen auxiliares habituales de la práctica comercial, aptas para envasar, contener y adicionar, siempre que se exporten con las respectivas mercaderías.

Como podemos apreciar, no interesa en principio al derecho aduanero si los bienes son importados como consecuencia de una venta o de una donación, es decir, si existe de por medio lucro.

Todos los objetos que son importados o exportados están sujetos al control aduanero, y la importación o la exportación de cualquiera de ellos es susceptible de ser gravada o prohibida por el legislador, quien puede tener en consideración los factores más diversos (económicos, políticos, morales, sanitarios, etc.).

3. IMPORTADORES

El Art. 91.1 del CA dice que «son importadores las personas que en su nombre importan mercadería, ya sea que la trajeran consigo o que un tercero la trajere para ellos». En los supuestos previstos en el apartado 2 del Art. 10, mencionado precedentemente, dice que serán considerados importadores las personas que sean prestatarias y/o cesionarias de los servicios y/o derechos allí involucrados.

El Art. 92.1 establece que los importadores y exportadores, para solicitar destinaciones aduaneras, deben inscribirse en el registro de importadores y exportadores.

Pueden ser personas físicas o de existencia ideal que podrán actuar en todas las aduanas del país. El trámite de inscripción puede ser realizado personalmente o por terceras personas.

4. DESTINACIONES

4.1. Destinaciones de importación

El Art. 217 del CA establece: «El importador debe solicitar una destinación de importación dentro del plazo de quince (15) días corridos desde el arribo

del medio transportador, sin perjuicio de poder hacerlo con anterioridad a dicho arribo (Art. 279, Directo a Plaza)».

Si dentro del plazo establecido precedentemente no se hubiere presentado la solicitud de una destinación aduanera, con la documentación complementaria pertinente, el importador será pasible en forma automática de una multa equivalente al uno por ciento (1%) del Valor en Aduana de la mercadería que se tratara (Art. 218 CA)

La declaración contenida en la solicitud de destinación de importación para consumo es inalterable una vez registrada, y no se admite rectificación, ampliación o modificación, salvo excepciones puntuales previstas en el Art. 225 CA (cuando la inexactitud fuere comprobable de su simple lectura y fuere solicitada con anterioridad a que hubiese sido advertida por el servicio aduanero).

Destinaciones definitivas de importación

- Definitivas para consumo (Art. 233 CA): la destinación de importación para consumo es aquella en virtud de la cual la mercadería importada puede permanecer por tiempo indeterminado dentro del territorio aduanero.
- Directo a plaza (Art. 278 CA): es el procedimiento en virtud del cual la mercadería puede ser despachada directamente a plaza sin previo sometimiento al régimen de depósito provisorio de importación.

Destinaciones suspensivas de importación

- Destinación suspensiva de depósito de almacenamiento (Art. 286 CA) es aquella en virtud de la cual la mercadería importada puede quedar almacenada bajo el control aduanero, por un plazo determinado, para ser sometida a otra destinación autorizada. La ulterior destinación, deberá efectuarse con los recaudos que correspondieren, de acuerdo a la destinación de que se tratara. La importación de mercadería bajo el régimen de depósito de almacenamiento no está sujeta a la imposición de tributos. No obstante, está sujeta a las tasas retributivas de servicio, con excepción de la de estadística.
- Destinación suspensiva de tránsito de importación (Art. 296 CA): es aquella en virtud de la cual la mercadería importada, que careciere de libre circulación en el territorio aduanero, puede ser transportada dentro de este desde la aduana por la que hubiere arribado hasta otra aduana para ser sometida a otra destinación aduanera. La destinación suspensiva de «tránsito de importación» puede ser:

- a) Tránsito directo: cuando el transporte de la mercadería tuviere lugar desde una aduana de entrada hasta una aduana de salida, a fin de ser exportada.
- b) Tránsito hacia el interior: cuando el transporte de la mercadería tuviere lugar desde una aduana de entrada hasta otra aduana, a fin de ser

sometida en esta a una ulterior destinación suspensiva de importación o a una importación para consumo. A esta última aduana se la denomina *aduanas interior*.

- Destinación suspensiva de importación temporaria (Art. 250 CA): es aquella en virtud de la cual la mercadería importada puede permanecer con una finalidad determinada (beneficio, transformación, elaboración, combinación, mezcla, rehabilitación, montaje, reparación, incorporación a aparatos más complejos) y por un plazo determinado dentro del territorio aduanero, quedando sometida, desde el mismo momento de su libramiento, a la obligación de reexportarla para consumo con anterioridad al vencimiento del mencionado plazo. Tiene por objeto estimular las exportaciones a través del otorgamiento de un beneficio de características parecidas al *draw back*, sin la incidencia financiera de este último.

Las mercaderías que se amparen dentro del régimen no abonarán los derechos de importación, tributos, impuestos y gravámenes. Únicamente abonarán la tasa retributiva de servicios. Cualquier mercadería que ingrese a efectos de recibir un perfeccionamiento industrial también se la considera dentro del régimen.

Los beneficiarios de este régimen son los importadores y exportadores inscriptos que, además, deben ser los usuarios directos de los productos ingresados bajo el régimen. No obstante, pueden entregar la mercadería para su procesamiento por un tercero y posterior incorporación al producto que ellos exporten. La responsabilidad de reexportar el bien resultante continuará estando a cargo del beneficiario del régimen.

La mercadería importada bajo el presente régimen deberá ser exportada para consumo bajo la nueva forma resultante del perfeccionamiento industrial dentro del plazo de un (1) año, computado desde la fecha de su libramiento. Este plazo será de dos (2) años cuando se trate de bienes de producción no seriada.

Estos plazos establecidos anteriormente podrán ser prorrogados hasta un (1) año a solicitud del interesado, por única vez y por razones debidamente justificadas que impidan la exportación en las condiciones preestablecidas.

La solicitud correspondiente deberá ser presentada ante el servicio aduanero por lo menos un mes anterior al vencimiento del plazo acordado; vencido dicho término, la solicitud no será considerada por la DGA y la mercadería deberá ser reexportada.

Para gozar de los beneficios del presente régimen, como requisito, los interesados deberán presentar el Despacho de Importación Temporaria ante la Aduana correspondiente indicando la especie, calidad, cantidad y características técnicas de la mercadería a importar y de la que exportará en consecuencia.

El beneficiario de este régimen deberá obtener el certificado de tipificación y clasificación (CTC). A tal fin deberá presentar una declaración jurada de insumos, mermas, sobrantes y residuos e indicar si estos tienen valor comercial ante la Secretaría de Industria y Comercio.

El importador deberá sustituir la declaración jurada por el certificado de tipificación y clasificación en el momento de la cancelación del despacho de importación temporaria (DIT). Además, deberá presentar ante la autoridad de aplicación, una vez exportada la totalidad de la mercadería amparada por cada DIT, la cancelación correspondiente en la forma que determine la autoridad de aplicación.

Deben constituirse garantías 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 a una importación para consumo de acuerdo a las normas generales. La DGA ejecutará automáticamente las garantías en caso de no cumplirse con las obligaciones de este régimen.

Las *garantías* pueden formalizarse de las siguientes maneras: a) depósitos de dinero en efectivo; b) depósitos en títulos de la deuda pública; c) garantía bancaria; d) seguro de garantía; e) garantía real; f) aval del tesoro nacional; g) otras (Art. 455 CA).

La exportación estará sujeta al pago de los tributos y contribuciones que gravan a las exportaciones para consumo y gozarán de los beneficios promocionales vigentes por el valor agregado al momento del registro de la solicitud de destinación de exportación para consumo, según corresponda. A los efectos del cálculo de los beneficios promocionales, al FOB de exportación, se deducirá el valor CIF de la mercadería importada temporariamente.

4.2. Consideraciones generales y normativa

El importador debe solicitar una destinación de importación –definitiva o suspensiva– dentro de los quince (15) días hábiles (Art. 217 CA), contados a partir de la fecha del arribo del medio transportador a zona primaria aduanera.

Si el plazo vence un día inhábil, o se presenta fuera del horario administrativo, la presentación del despacho se hará en las primeras dos horas hábiles administrativas del día siguiente al del vencimiento.

Cuando la solicitud de la destinación aduanera no se presenta en el plazo estipulado, el importador será pasible de una multa equivalente al 1% del valor en la aduana de la mercadería que se importa.

Se autoriza el despacho de la mercadería sin la presentación en conjunto de la documentación complementaria al amparo del régimen de garantía cuando no se presentara la documentación en tiempo y forma. La DGA aplica automáticamente una multa del 1% del valor en aduana de la mercadería en cuestión. El pago no exime de presentar la documentación faltante.

La declaración contenida en la destinación de importación es inalterable una vez registrada en la DGA. El servicio aduanero no admite la rectificación, modificación o ampliación alguna, salvo que esta inexactitud se pueda comprobar a simple lectura y sea solicitada antes que sea advertida por el servicio aduanero.

En las operaciones aduaneras que no se pueden concluir por ausencia del interesado, el servicio aduanero citará a este dentro de un plazo no inferior a cinco (5) días desde la fecha de notificación. Si transcurrido este plazo no se presenta, el servicio aduanero proseguirá el trámite de despacho de oficio (rezago).

4.3. Clasificación de las destinaciones de importación temporaria según el Sistema María

- **IT01** Importación temporaria sin transformación sin documentos de transporte: importación temporaria de mercadería que arribe por la vía postal o propios medios con la obligación de retornarla en el mismo estado, y que no corresponda a los demás subregímenes previstos.
- **IT04** Importación temporaria sin transformación con documentos de transporte: importación temporaria de mercadería con la obligación de retornarla en el mismo estado, y que no corresponda a los demás subregímenes previstos.
- **IT05** Importación temporaria sin transformación con documentos de transporte - DAP: importación temporaria de mercadería con la obligación de retornarla en el mismo estado con despacho directo a plaza.
- **IT06** Importación temporaria sin transformación sobre depósito de almacenamiento: importación temporaria de mercadería con la obligación de retornarla en el mismo estado destinada previamente a depósito de almacenamiento.
- **IT11** Importación temporaria para transformación sin documentos de transporte: importación temporaria de mercadería que arribe por la vía postal o propios medios con la finalidad de ser objeto de cualquier perfeccionamiento o beneficio cuando no corresponda a los demás subregímenes previstos.
- **IT14** Importación temporaria para transformación con documentos de transporte: importación temporaria de mercadería con la finalidad de ser objeto de cualquier perfeccionamiento o beneficio cuando no corresponda a los demás subregímenes previstos.
- **IT15** Importación temporaria para transformación con documentos de transporte - DAP: importación temporaria de mercadería con la finalidad de ser objeto de cualquier perfeccionamiento o beneficio con despacho directo a plaza.
- **IT16** Importación temporaria para transformación sobre depósito de almacenamiento: importación temporaria de mercadería con la finalidad de

ser objeto de cualquier perfeccionamiento o beneficio destinada previamente a depósito de almacenamiento.

4.4. Interpretación del régimen

Art. 250 (CA). La destinación de importación temporaria es aquella en virtud de la cual la mercadería importada puede permanecer con una finalidad y por un plazo determinado dentro del territorio aduanero, quedando sometida, desde el mismo momento de su libramiento, a la obligación de reexportarla para consumo con anterioridad al vencimiento del mencionado plazo.

Resolución 72/92. En las condiciones establecidas en esta resolución podrán importarse temporariamente al país mercaderías destinadas a recibir un perfeccionamiento industrial con la obligación de ser reexportadas para consumo a otros países bajo la nueva forma resultante.

4.5. Usuarios

Decreto 1439/96. Podrán ser usuarios del presente régimen las personas de existencia visible o de existencia ideal inscriptas en el registro de importadores y exportadores de la Administración Nacional de Aduanas (ANA) y que sean usuarias directas de la mercadería objeto de la importación temporaria.

4.6. Reglamentación

Art. 252 (CA). La reglamentación determinará:

- a) La mercadería susceptible de ser sometida al régimen de importación temporaria.
- b) La finalidad a que podrá ser destinada sin perjudicar la actividad económica nacional.
- c) El lugar en que podrá cumplirse la finalidad perseguida.
- d) Las seguridades a exigir, con carácter previo al libramiento, en garantía del cumplimiento de la obligación de reexportación para consumo dentro del plazo acordado.
- e) Las medidas especiales de control y demás condiciones que, según el caso, se estimaren necesarias.
- f) El plazo de caducidad de los permisos que, cuando fuere necesario, se acordaren para la utilización de este régimen.

4.7. Tramitación

Formalización de la operación

Art. 253 (CA). Su solicitud debe formalizarse ante el servicio aduanero me-

diante declaración escrita. Esta declaración debe mencionar la posición de la mercadería en la nomenclatura arancelaria aplicable, así como la naturaleza, especie, calidad, estado, peso, cantidad, precio, origen, procedencia y toda otra circunstancia o elemento necesario para permitir la correcta clasificación arancelaria y valoración de la mercadería.

Cuando la importación temporaria tuviere por objeto someter la mercadería a algún tipo de perfeccionamiento o beneficio, en la declaración deberá indicarse la finalidad a que será destinada.

Resolución 72/92. El interesado deberá presentar el despacho de importación temporaria, indicando la especie, calidad, cantidad y características técnicas de la mercadería a importar y de la que exportare en consecuencia.

Resolución 1268/86. El formulario a utilizar para la destinación de importación temporaria es el OM 1993 «A» para el SIM.

4.8. Tributos y Tasas

Art. 256 (CA). 1. La importación de la mercadería bajo el régimen de importación temporaria no está sujeta a la imposición de tributos, con excepción de las tasas retributivas de servicios.

2. No obstante, el Poder Ejecutivo podrá disponer la aplicación parcial de los tributos que gravaren la importación para consumo respecto de aquella mercadería que, sin desvirtuar el régimen de importación temporaria, hubiere de emplearse de modo tal que justificare dicha imposición.

Resolución 72/92. Las mercaderías que se importen al amparo del presente régimen no abonan los tributos que gravan la importación para consumo ni la tasa estadística, con la única excepción de las demás tasas retributivas de servicios.

Art. 268 (CA). La aduana se encargará de verificar que es la misma mercadería la que se reexportará a la que se importó. En caso de mercaderías fungibles (*), la aduana podrá autorizar, de acuerdo a las exigencias de la reglamentación, que se reexporte para consumo una mercadería que por sus características técnicas fuera idéntica a la importada. Cuando la mercadería importada temporariamente debiera someterse a un proceso de transformación que imposibilitare la posterior verificación, la aduana adoptara medidas especiales de control en los lugares donde se realicen las transformaciones a fin de asegurar el cumplimiento del régimen.

(*) **Mercaderías fungibles:** son aquellas mercaderías que se cambian por otras de su misma especie. Tienen igual tamaño, precio y características.

4.9. Garantías

Art. 255 (CA). En caso de autorizarse la importación temporaria, deberá otorgarse una garantía a favor del servicio aduanero tendiente a asegurar el fiel cumplimiento de las obligaciones que el régimen impone.

Art. 256 (CA). Resolución 72/92. El servicio aduanero debe exigir al importador que realice las importaciones sujetas al presente régimen la constitución de una garantía. Las garantías deben constituirse 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 estadística. Dichas garantías deben presentarse por cada operación a realizarse, estas se cancelan automáticamente cuando se produzca la exportación de las mercaderías resultantes. La ANA ejecuta automáticamente las garantías en el supuesto de que no se cumplan las obligaciones.

Decreto 1439/96. Las garantías deben prestarse por cada operación a realizar o amparar una pluralidad de operaciones. Una vez cumplidas todas las obligaciones emergentes, se liberará automáticamente las garantías y se devuelve al importador, en el plazo máximo de un mes, los títulos, documentos o cualquier otro instrumento con los que aquellas se hubieren constituido.

4.10. Plazos

Decreto 1001/82

a) La mercadería de importación temporaria que debiera permanecer en el mismo estado en que hubiera sido importada debe ser reexportada para consumo dentro de los plazos establecidos por la ANA computados desde la fecha de su libramiento, los que no podrán exceder de:

- 1) Tres años cuando la mercadería fuese un bien capital utilizado como tal en un proceso económico.
- 2) Ocho meses cuando la mercadería estuviera destinada a:
 - Presentarse o utilizarse en una exposición, feria, congreso.
 - Muestras comerciales.
 - Máquinas y aparatos para ensayos.
 - Aeronaves y embarcaciones deportivas, automóviles, motocicletas, bicicletas, instrumentos científicos o profesionales.
 - Envases y embalajes.
 - Contenedores y pallets.
 - Otras mercaderías incluidas en el inciso 2.
- 3) Un año cuando estuviera destinada o constituyere:
 - elementos de decoración,
 - vestuarios,
 - instrumentos,
 - animales,
 - circos,
 - y demás mercaderías incluidas en los incisos 2 y 3.

b) La mercadería que hubiere de ser objeto de perfeccionamiento o beneficio debe ser exportada para consumo en un plazo máximo de dos años a partir de su libramiento.

Decreto 1439/96. Modifica el plazo de lo anteriormente expuesto a un año y para bienes de producción no seriados dos años.

Resolución 477/93. La mercadería importada al amparo del presente régimen debe ser exportada a otros países bajo la nueva forma resultante del perfeccionamiento industrial, dentro del plazo de 180 días computados desde la fecha de su libramiento.

El plazo es de 720 días cuando se trate de bienes de producción seriada, comprendida en la posición arancelaria de la NCE.

Nota DGA. 1201/98. Importación temporaria. 1001/82

c) Las aduanas de registro autorizaran las siguientes destinaciones suspensivas de importación temporaria:

- Repuestos y accesorios para ser utilizados en mercaderías importadas temporalmente.
- Herramientas destinadas a la instalación o reparación en el país por parte del proveedor de mercaderías importadas definitivamente.

Prórroga

Art. 266 (CA). 1. Con una anterioridad mínima de un (1) mes al vencimiento del plazo acordado y mediando motivos fundados, el interesado podrá solicitar a la Administración Nacional de Aduanas su prórroga.

2. La Administración Nacional de Aduanas evaluará los motivos expuestos y, si fueren razonables, concederá por una sola vez una prórroga por un período que no podrá exceder el del plazo originario.

3. En el supuesto de que denegare la prórroga solicitada, la Administración Nacional de Aduanas otorgará un plazo perentorio de veinte (20) días, a contar desde la fecha de la notificación de la denegatoria, para cumplir con la obligación de reexportar para consumo.

Resolución 72/92. La prórroga en ningún caso y por ningún concepto podrá exceder los 180 días, siempre y cuando esta se halle pedido 1 mes antes del vencimiento.

Decreto 1439/96. Los plazos podrán ser prorrogados hasta un año a solicitud del interesado, por única vez y por razones debidamente justificados.

Causas

Cuando se presente una situación de desastre natural de carácter catastrófico, guerra civil o internacional, declarado o no, revolución, sublevación, confiscación, expropiación, prohibición de importar en el país de destino, cancelación no imputable al comprador, de emergencia agropecuaria declarada o de incendio, la Secretaría podrá conceder una extensión del presente decreto por único período de hasta un año.

Resolución 1610/98. En el marco del decreto 1439/96, es criterio de esta dependencia ante una prórroga, la garantía debe cubrir los tributos que gravan la importación para consumo sobre el valor de la mercadería que resta exportar, la cual se calculará aplicando el 2% mensual sobre el valor de esa mercadería durante el plazo total de permanencia.

Se le requerirá una declaración jurada donde conste la nómina de los permisos de embarque de las exportaciones y el detalle de las que queda por exportarse. El cálculo será sobre el valor total de la mercadería de importación temporaria.

Art. 267 (CA). Vencido el plazo para solicitar la prórroga prevista en el artículo 266, caducará el derecho a solicitarla.

4.11. Reexportación

Sin perfeccionamiento industrial

Art. 257 (CA). Cuando la mercadería retornare en el mismo estado en que hubiere sido importada, la reexportación para consumo efectuada en cumplimiento de la obligación asumida en el régimen de importación temporaria no está sujeta a la imposición de tributos con excepción de las tasas retributivas de servicios.

Decreto 1439/96. Las mercaderías que hubiesen sido importadas temporariamente bajo el presente régimen y fuesen exportadas para consumo dentro del plazo autorizado sin haber sido objeto del perfeccionamiento previsto para el que fueron importadas no se hallan sujetas al pago de ningún tributo ni multa.

No obstante, si las mercaderías estuviesen incluidas en la lista que al efecto elabore la autoridad de aplicación, deberá abonarse con motivo de su exportación para consumo en las condiciones ya indicadas una suma igual al 2% del valor imponible de la mercadería correspondiente a esa destinación de exportación. La suma mencionada 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 mencionada destinación y en ningún caso podrá ser inferior al 12% de dicho valor imponible.

Con perfeccionamiento industrial

Art. 258 (CA). Cuando la mercadería hubiere sido objeto de una transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio, la exportación de la mercadería resultante está exenta del pago de los tributos que grabaren la exportación para consumo. No obstante, el Poder Ejecutivo podrá dejar sin efecto, total o parcialmente, dicha exención.

Decreto 1439/96. Las mercaderías que hubiesen sido importadas temporariamente bajo el presente régimen y fuesen exportadas para consumo dentro del plazo autorizado sin haber sido objeto de perfeccionamiento previsto para el que fueron importadas no se hallan sujetas al pago de ningún tributo ni multa. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, si las mercaderías estuviesen incluidas en la lista que al efecto elabore la autoridad de aplicación debe abonarse con motivo de su exportación para consumo en las condiciones ya indicadas una suma igual al 2% mensual del valor imponible de la mercadería. La suma mencionada 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 mencionada destinación y en ningún caso podrá ser inferior al 12%.

4.12. Casos especiales

Mermas y residuos

Art. 259 (CA). 1. La mercadería que hubiere sufrido merma durante su permanencia bajo el régimen de importación temporaria, dentro de las tolerancias legales o en su defecto las que admitiere el servicio aduanero, será considerada, a los fines de su importación o reexportación para consumo, según el caso, en el estado en que ella se encontrare.

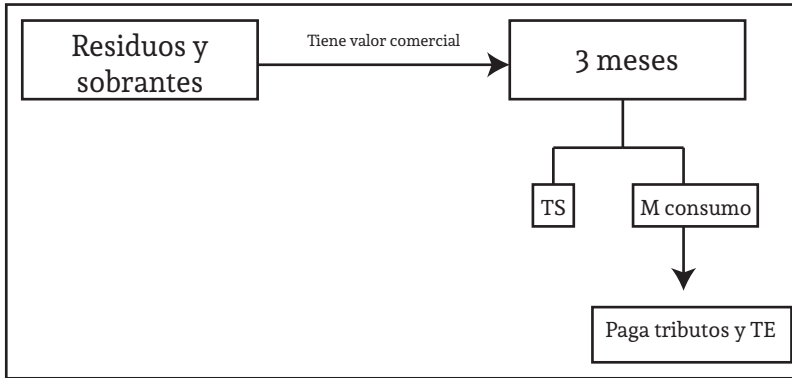
2. Las tolerancias admisibles, en el caso de que no estuvieren fijadas legalmente ni tuvieren previsto un régimen especial para su determinación, serán establecidas por el servicio aduanero con anterioridad al libramiento a plaza de la mercadería, a pedido del interesado, previa consulta a los organismos técnicos competentes.

Resolución 72/92. Se considerarán perdidas las mermas, residuos sobrantes irrecuperables, no estando por ello sujetas al tratamiento arancelario de importación para consumo. En aquellos casos en que se determinare que tienen valor comercial, deberán exportarse o importarse para consumo dentro de los 90 días de efectuada la cancelación del despacho de importación temporaria correspondiente. En el supuesto de que la mercadería se importe para consumo, se deberán pagar los tributos que gravan la importación a consumo y la tasa estadística que corresponda según su nueva clasificación.

Cuando los sobrantes y residuos (derivados del perfeccionamiento) se destinen a consumo y provengan en partidas de mercaderías de origen nacional se computará únicamente la parte proporcional atribuible a las mercaderías importadas temporariamente bajo este régimen.

Las declaraciones juradas de insumos, mermas, sobrantes y residuos que amparen mercaderías serán remitidas obligatoriamente al Instituto Nacional de Tecnología Industrial para su dictamen técnico.

Cuadro 1: Mermas, sobrantes y residuos



Mercadería deteriorada

Art. 260 (CA). La mercadería deteriorada por caso fortuito o fuerza mayor durante su permanencia bajo el régimen de importación temporaria debe considerarse, a los fines de su importación o reexportación para consumo, según el caso, en el estado en que ella se encontrare, siempre que la causal invocada se acredite debidamente a satisfacción del servicio aduanero.

Destrucción total de la mercadería

Art. 261 (CA). La mercadería totalmente destruida o irremediablemente perdida por caso fortuito o fuerza mayor bajo el régimen de importación temporaria no está sujeta a los tributos que grabaren su importación para consumo, excepto las tasas devengadas para servicios, siempre que la causal invocada se acredite debidamente a satisfacción del servicio aduanero. La mercadería no se considerará irremediablemente perdida cuando, pese a no poder ser recuperada por su propietario, pudiere ser utilizada por un tercero.

Desechos y residuos

Art. 262 (CA). Los desechos o residuos resultantes de la destrucción o del deterioro originado en caso fortuito o fuerza mayor deben considerarse, a los fines de su importación o reexportación para consumo, según el caso, en el estado en el que se encontraren.

Los residuos que tuvieren valor comercial, resultantes de cualquier perfeccionamiento o beneficio a que hubiere sido sometida la mercadería importada temporariamente, en el supuesto de importarse para consumo, se hallarán sujetos al pago de los tributos correspondientes. A tal fin los residuos se clasificarán arancelariamente y se valorarán según el estado en el que se encontraren.

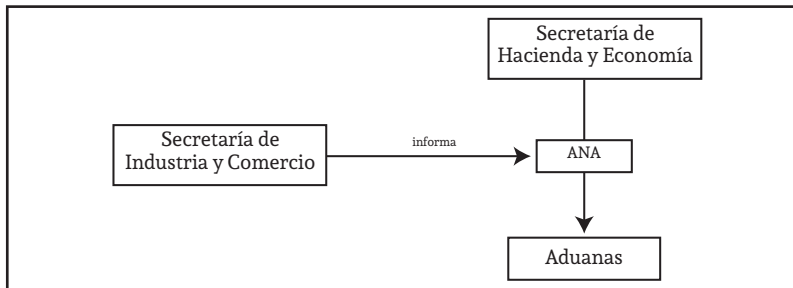
4.13. Transferencia

Art. 266 (CA). 1. La propiedad, posesión, tenencia o uso de la mercadería que se hallare sometida al régimen de importación temporaria no puede ser objeto de transferencia.

2. Cuando existieren motivos fundados, el interesado podrá solicitar dicha transferencia y la ANA podrá autorizarla, previa consulta si correspondiere de los organismos técnicos. El nuevo responsable será considerado como si se tratase del originario, debiendo otorgar garantías suficientes en sustitución de la oportunamente prestada. No obstante la ANA, a pedido de la persona respecto de la cual se hubiere autorizado la importación temporaria, podrá permitir que la transferencia se realice bajo su responsabilidad, en cuyo caso subsistirá la garantía otorgada.

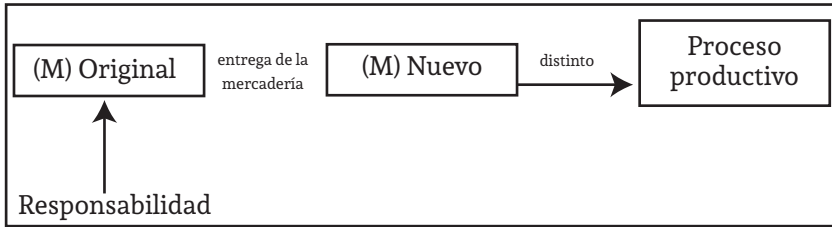
Decreto 1439/96. La secretaria de industria y comercio podrá autorizar por única vez la transferencia total o parcial de la mercadería que se hubiere importado temporariamente cuando el importador acredite fehacientemente la imposibilidad de cumplir con las obligaciones asumidas bajo el presente régimen. La solicitud de autorización debe presentarse ante la Secretaría con una antelación no menor a un mes de la fecha de transferencia.

Cuadro 2: transferencia de mercaderías



El usuario del régimen podrá, previa comunicación al servicio aduanero, entregar las mercaderías para su procesamiento a un tercero cuando para poder ser utilizada dicha mercadería requiera la aplicación de procedimientos distintos de aquellos que se cumplen en su propio establecimiento. No obstante, la responsabilidad de efectividad DE la exportación del bien resultante continúa estando a cargo del usuario del presente régimen.

Cuadro 3: entrega de mercaderías a un tercero para un proceso distinto



4.14. Mercaderías para reparación

Resolución. 158/99. En el DGA 12/97, las importaciones temporarias de mercaderías para su reparación que se efectúan en el marco del Decreto 1439/96 quedan dispuestas en la Resolución 127/92 y modificatorias.

Previo a la liberación de las ganancias, la aduana de registro deberá solicitar al Instituto Nacional de Tecnología Industrial la opinión que establezca la existencia de residuos con o sin valor comercial derivados del proceso de reparación.

4.15. Pruebas ensayos y controles

Nota DGA 2451/99

a) Los plazos de permanencia a otorgar a las importaciones temporarias de mercaderías que ingresen para ser sometidas a prueba, ensayos o controles, deberán ser los mismos indispensables a efectos de realizar tales comprobaciones.

b) El servicio aduanero debe solicitar al documentante que detalle el proceso al que será sometida la mercadería. Procediendo a su autorización cuando el término total de la permanencia «incluida la prórroga» no supere el plazo de 4 meses.

c) Si excede dicho plazo (tanto término originario como prórroga) el solicitante deberá aportar certificado expedido por el INTI que justifique dicho término, trámite que debe hacer el importador directamente con el INTI.

4.16. Autorización para la importación a consumo (CA)

Art. 269. Aun cuando no se hubiere reexportado definitivamente se considera cumplida la obligación de reexportación asumida en el régimen de importación temporaria si, con anterioridad al vencimiento del plazo de permanencia acordado, se hubiere ingresado la mercadería en depósito

provisorio de exportación y solicitado la pertinente destinación de reexportación para consumo.

Art. 270. 1. La obligación de reexportar para consumo podrá dispensarse cuando la mercadería de que se trate fuere abandonada a favor del Estado nacional, destruida o tratada de manera tal que se la privare de valor comercial, bajo control del servicio aduanero. La petición deberá efectuarse con una anterioridad mínima de UN (1) mes al vencimiento del plazo de permanencia acordado.

2. Todos los gastos que se originaren como consecuencia del abandono, de la destrucción o del tratamiento están a cargo del interesado, quien debe asimismo abonar, en su caso, los tributos devengados hasta el momento de la aceptación o de la autorización, si la hubiere, por la Administración Nacional de Aduanas.

Art. 271. Cuando el interesado lo hubiere solicitado con una anterioridad mínima de UN (1) mes al vencimiento del plazo de permanencia acordado o dentro del plazo de DIEZ (10) días a contar de la notificación de la denegatoria de prórroga, la Administración Nacional de Aduanas podrá autorizar que la mercadería importada temporariamente sea sometida a la destinación de importación para consumo, siempre que no fuere aplicable una prohibición y no se desvirtuare la finalidad tenida en cuenta al concederse la importación temporaria.

Art. 272. 1. En el supuesto de la importación para consumo prevista en el artículo 271, todos los elementos necesarios para la liquidación de los tributos aplicables se determinarán con referencia al momento del registro de la solicitud de tal destinación, salvo que en regímenes especiales se encontrase previsto otro tratamiento.

2. En el supuesto de que la mercadería hubiera sufrido algún demérito anormal desde el momento de su importación temporaria, los tributos también serán aplicables sobre la parte correspondiente a lo consumido o demerituado en el territorio aduanero, salvo que ese demérito se hubiere producido por caso fortuito o fuerza mayor, acreditados a satisfacción del servicio aduanero.

Art. 273. 1. Cuando hubiere mediado aplicación parcial de tributos, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 256, apartado 2, el importe abonado será descontado del que resultare de la liquidación por los tributos que gravaren la importación para consumo, si éste fuere mayor.

2. En el supuesto previsto en el apartado 1, el importe abonado será actualizado de acuerdo con la variación del índice de precios al por mayor (nivel general) elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos o por el organismo oficial que cumpliera sus funciones desde el mes en que se hubiere efectuado su pago hasta el penúltimo mes anterior al de la fecha en que se pagare la nueva liquidación de tributos.

Art. 274. 1. La mercadería que hubiere sido sometida al régimen de importación temporaria se considerará importada para consumo, aun cuan-

do su importación se encontrare sometida a una prohibición, en cualquiera de los siguientes supuestos:

a) hubiere vencido el plazo acordado para su permanencia sin haberse cumplido con la obligación de reexportar;

b) no se cumpliera con las obligaciones impuestas como condición de otorgamiento del régimen, salvo que se tratara de obligaciones meramente formales.

2. En los supuestos previstos en el apartado 1, quien hubiere importado temporariamente la mercadería será responsable de las correspondientes obligaciones tributarias, sin perjuicio de la aplicación de las sanciones que correspondiere.

4.17. Transgresiones a los regímenes de destinación suspensiva

ART. 970: el que no cumpliera con las obligaciones asumidas como consecuencia del otorgamiento del régimen de importación temporaria, será sancionado con una multa de 1 a 5 veces el importe de los tributos que gravaren la importación para consumo de la mercadería en infracción, multa que no podrá ser inferior al 30% del valor en aduana.

Si la importación para consumo de la mercadería en infracción se encontrare prohibida se aplicará además su comiso.

Art. 275. La Aduana podrá autorizar la reexportación habiendo vencido el plazo para hacerlo, siempre que se hubieren pagado los tributos que gravaren la importación para consumo y cumplido con la sanción impuesta, considerando un año contado desde su vencimiento.

Decreto 1439/96. El interesado podrá solicitar a la Secretaría la autorización para la destinación de importación para consumo, debiendo presentar el correspondiente pedido con una anterioridad mínima de 10 días del vencimiento del plazo autorizado.

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, calculada sobre el valor en aduana de la mercadería a esa fecha. Se calcula a partir del momento de su libramiento y no puede ser menor al 12%.

La autorización no podrá otorgarse a aquellas mercaderías que se encuentren sujetas a cupos de importación, en este caso deben ser exportadas para consumo.

4.18. Certificado de tipificación y clasificación

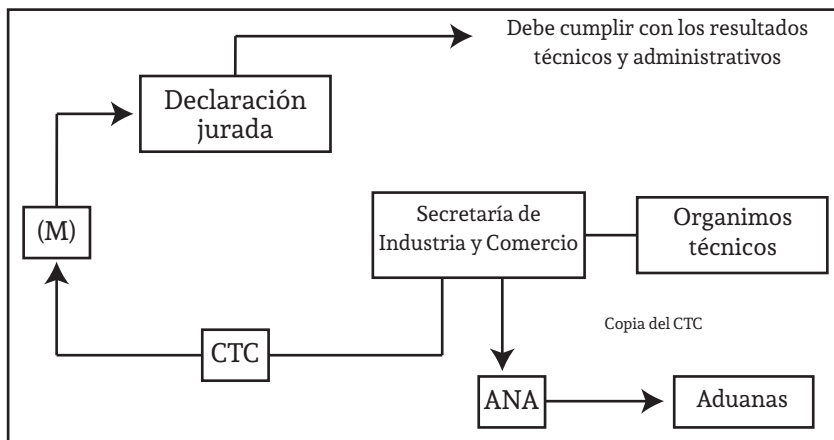
Decreto 1439/96. El certificado de tipificación y clasificación (CTC) es un documento que implica la emisión de un dictamen, la definición de una relación técnica insumo importado - producto final, a los efectos de cuantificar

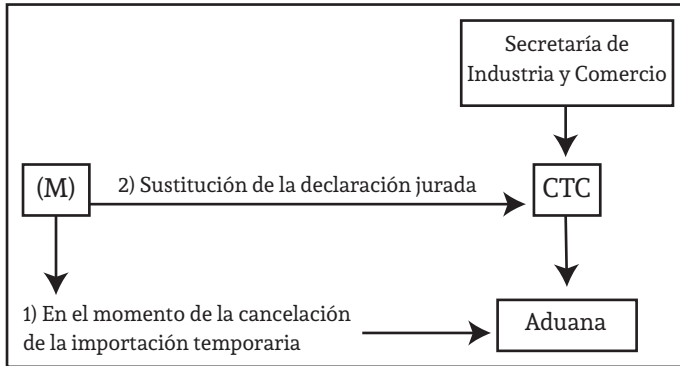
debidamente la incidencia de los elementos ingresados temporariamente en el producto elaborado para exportación. El CTC, como se denomina, resulta de una declaración jurada de insumos, mermas, sobrantes y residuos, formalizada ante la Secretaría de Industria y Comercio, por el importador, quien deberá emitirlo en el plazo de 90 días desde la presentación, dado que, transcurrido ese plazo, se tiene por cierto y válido lo declarado por el importador en la declaración jurada. El CTC es necesario para efectuar la cancelación de la temporaria vigente.

Para ejemplificar tomamos los procesos declarados para el aceite refinado y aceite virgen. Si bien el Dto. 1439/96, en su Art. 2, indica como proceso de perfeccionamiento a la mezcla, cuando se comenzó con el tema de importaciones temporales de aceite, y para la obtención de los CTC, fue necesario declarar procesos adicionales a la simple mezcla por dos motivos:

- 1) Consulta realizada oportunamente con la Secretaría de Comercio e INTI, quienes son los organismos que deben aprobar el CTC y consideran que la simple mezcla no es un proceso de perfeccionamiento; consideran que debe haber una transformación del producto importado para incorporarlo a un producto de mayor complejidad, valor, etc.
- 2) Traer las dos calidades (refinado y virgen) en forma temporal; precisamente de la mezcla de estos dos productos se obtiene el aceite puro de oliva que es el que se exporta.

Cuadro 4: certificado de tipificación y clasificación



Cuadro 5: certificado de tipificación y clasificación

Diferencias entre los regímenes de importación

Importación definitiva	Importación temporal con transformación
<p>En este supuesto el importador PAGA derechos de importación, estadística, IVA, percepción IVA y ganancias. De estos impuestos, los que debe considerar como costo son los derechos de importación y la estadística. El IVA y la percepción de IVA son crédito fiscal para el importador que lo puede disponer en forma inmediata; el impuesto a las ganancias también es crédito fiscal pero únicamente puede utilizarlo una vez al año cuando realiza su declaración de ganancias, es decir, son pagos que se toman a cuenta del pago total de ganancias. Estos tres impuestos, IVA, percepción IVA y ganancias, si bien son crédito fiscal, se pagan al momento del ingreso de la mercadería, esto significa que financieramente el importador debe contar con el dinero para depositarlo al momento del ingreso.</p> <p>En la práctica los importadores, cuando trabajan sobre costos, no consideran estos impuestos como costo.</p>	<p>En este supuesto el importador NO PAGA los impuestos de nacionalización, sino que debe garantizarlos al Estado / aduana con una póliza de caución por el tiempo que permanezca la mercadería en el país hasta su exportación. El régimen de importación temporal se llama <i>de perfeccionamiento industrial</i>, esto quiere decir que la mercadería que ingresa temporalmente debe sufrir algún proceso de transformación o incorporarse a otra mercadería que debe ser exportada. Ejemplo: ingresan tapones para exportarse botellas de vino; en el caso de que quiera nacionalizar los tapones o exportarlos como tapones debe pagar una multa por no haber cumplido con lo que establece el régimen.</p> <p>El plazo que tienen para la exportación es de un año con la posibilidad de una prórroga por un año adicional.</p> <p>Las mercaderías que se ingresan bajo este régimen deben cumplimentar ciertos trámites ante el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) en forma obligatoria. Estos trámites tienen entre honorarios y aranceles un costo de \$ 200,00 que se paga una sola vez y sirve para el resto de las importaciones del mismo material. Lo tiene que realizar cada firma importadora o compradora, es decir, es un trámite que tiene que cumplir cada importador.</p>

4.19. Normas de origen Mercosur

El acuerdo AAP.CE/18 MERCOSUR, dentro de su reglamentación, establece las normas de origen que deben cumplimentar los productos intrazona.

Puntualmente en el Art. 3, inc. d), es donde situamos la mercadería que exportamos con insumos importados, es decir, donde el valor CIF de los productos importados no excede el 40% del valor FOB de las mercancías a exportar.

4.20. Ignorando contenido

El Art. 221 del (CA) establece que dentro de los primeros diez (10) días del plazo establecido por el Art. 217 (por el que se le otorgan quince días al importador para solicitar destinación), es decir, dentro de los diez días de arribado el medio transportador, el interesado puede declarar que ignora todas o algunas de las condiciones de la mercadería que habrá de ser objeto de destinación. En este caso, tanto la toma de contenido como la solicitud de destinación aduanera correspondiente deben efectuarse dentro del plazo de veinticinco días, contado a partir del arribo del medio de transporte.

4.21. Despacho de oficio o destinación de oficio

Destinar de oficio significa llegar a dar un destino definitivo a las mercaderías cuyos originarios propietarios o consignatarios no tramitaron oportunamente por su voluntad o por factores externos (por ej.: imposibilidades financieras, técnicas o jurídicas que hacen que el Estado se subrogue este derecho, ya sea por inoperancia del importador o porque la acción proviene de una sanción prevista por la ley).

Las formas de destinar son la venta, ya sea común o especial, y la destrucción y/o inutilización.

La **venta común** se da en: a) pública subasta; b) licitación pública; c) oferta bajo sobre cerrado; d) concurso de precios.

La **venta especial** se da por: a) adquisición para sí (la DGA); b) venta directa a organismos o instituciones; c) venta directa al público consumidor.

Las **mercaderías que se destinan de oficio** son aquellas: a) sin titular conocido; b) que hubieren sido objeto de comiso o abandono; c) susceptibles de demérito; d) afectada a una prohibición no económica.

El procedimiento para destinar de oficio previsto por el CA es el siguiente: transcurridos los plazos para destinar, el servicio aduanero dispondrá de la publicación de la existencia y situación jurídica de las mercaderías por un plazo de tres (3) días en el boletín de la DGA.

Luego del tercer día de publicación, se establece un plazo de sesenta (60) días corridos para que el interesado se presente a solicitar alguna

de las destinaciones autorizadas, sin perjuicio de las multas devengadas. Transcurridos los sesenta (60) días, si no se hubiere presentado el titular, la DGA dispondrá de la venta, previa verificación y aforo.

4.22. Prohibiciones a las importaciones

No existen listas que contengan prohibiciones. Las características de la actual economía argentina hacen de la no existencia de listas que contengan prohibiciones. No obstante, se dan algunos casos específicos fundados en razones de interés general.

A los fines del CA, las prohibiciones a la importación y exportación se distinguen:

- a) Según su finalidad preponderante en económicas o no económicas.
- Económicas: estas prohibiciones se aplican para: 1) asegurar un adecuado ingreso para trabajo nacional; 2) ejecutar las políticas cambiarias o de comercio exterior; 3) promover actividades productivas de bienes o servicios; 4) estabilizar precios internos; 5) atender necesidades de las finanzas públicas; 6) proteger los derechos de propiedad intelectual, etc.
 - No económicas: se aplican por las siguientes razones: 1) seguridad pública o defensa nacional; 2) política internacional; 3) moral pública y buenas costumbres; 4) salud pública, política alimentaria o sanidad animal o vegetal; 5) protección al patrimonio artístico; 6) conservación de las especies animales o vegetales, etc.
- b) Según su alcance en absolutas o relativas.
- Absolutas: prohibiciones que impiden a todas las personas la importación de determinada mercadería.
 - Relativas: prohibiciones a la importación cuando prevén excepciones a favor de una o varias personas.

4.23. Impuesto a las ganancias

El Decreto 1076/92 faculta a la ex Administración Nacional de Aduanas a intervenir en carácter de agente de retención y/o percepción del impuesto a las ganancias con arreglo a las disposiciones que al efecto dicte la Dirección General Impositiva.

Al respecto se estableció un régimen de percepción aplicable a los bienes que se importen con carácter definitivo y se destinen a ser comercializados en el mercado interno. Corresponde exceptuar de la percepción a las importaciones definitivas de bienes muebles que revistan para el importador el carácter de bienes de uso.

Asimismo, se han establecido normas para los importadores que revisten la condición de pequeños contribuyentes inscriptos en el régimen simplificado establecido por la Ley 24977 (monotributista).

Resolución 3543 (DGI) 7/7/1992. Percepción del impuesto a las ganancias. Texto ordenado en las resoluciones 3955/95 y 3964/95 (DGI).

Art. 1. Establécese un régimen de percepción en el impuesto a las ganancias que se aplicará a las operaciones de importación definitiva de bienes.

Art. 2. Quedan exceptuadas del presente régimen las operaciones de importación definitiva de bienes:

1) Cuando se trate de reimportación definitiva de cosas muebles a las que les fuera aplicable la exención de derechos de importación y demás tributos prevista en el artículo 566 del Código Aduanero, aprobado por la Ley 22415.

2) Que se encuentren comprendidos en el artículo 1 de la Resolución general 3523.

3) Que revistan para el importador el carácter de bienes de uso.

Art. 3. A los fines del citado régimen actuará en carácter de agente de percepción la Administración Nacional de Aduanas.

Art. 4. El monto de la percepción se determinará aplicando la alícuota del 3% (tres por ciento) sobre el precio normal definido para la aplicación de los derechos de importación al que se agregará todos los tributos a la importación o con motivo de ella.

De tratarse de la importación definitiva de bienes que tengan como destino el uso o consumo particular del importador, la alícuota a aplicar a los fines dispuestos en el párrafo anterior será del 11% (once por ciento).

Nota de la Resolución: la circular Télex (ANA) 1272/95 expresa que este tratamiento está reservado para las personas físicas, no admitiéndose esta declaración jurada cuando el importador sea una persona jurídica.

Art. 5. La liquidación de la percepción se efectuará en el momento de liquidación de los gravámenes y derechos que correspondan a la operación de importación, y se ingresará utilizando las boletas de depósito formularios OM-686 A o, de corresponder, OM-686/9 A.

Art. 6. De tratarse de las operaciones de importación de bienes para comercialización en el mercado interno de las señaladas en el punto 3 del artículo 2, los importadores deberán ubicar en el correspondiente formulario de despacho a plaza, además del destino que se le asignara al bien importado (para comercializar en el mercado interno o, en su caso, bien de uso), el domicilio del establecimiento y la fecha de iniciación de actividades, consignando a continuación la leyenda «Decreto 1076/92». Dicha manifestación revestirá a todos los efectos legales a que hubiere lugar el carácter de declaración jurada.

En el supuesto de no cumplimentarse esa obligación, la Administración Nacional de Aduanas efectuará la percepción de acuerdo con la alícuota dispuesta por el segundo párrafo del artículo 4 de la presente.

Art. 7. La Administración Nacional de Aduanas deberá proporcionar – con arreglo a las disposiciones establecidas por la RG 3399 y sus normas complementarias– un detalle de las percepciones efectuadas en el curso de cada mes calendario y de las operaciones de importación respecto de las cuales no se hubiera efectuado la percepción en virtud de lo dispuesto en el artículo 2.

Art. 8. El monto de las percepciones efectuadas tendrá para los responsables inscriptos el carácter de impuesto ingresado, y se computará por estos en la declaración jurada del período anual fiscal correspondiente.

En los casos previstos en el segundo párrafo del artículo 4, de resultar un remanente a favor del responsable, podrá ser computado por este como pago a cuenta del impuesto creado por el Título VI de la Ley 23966.

Art. 9. Las disposiciones de la Resolución general 2784 y sus modificaciones resultarán de aplicación de todos los aspectos no previstos en esta resolución general.

Art. 10. La presente resolución general será de aplicación para las operaciones de importación indicadas en el artículo 1 que se perfeccionen a partir del 27 de julio de 1992, inclusive.

Art. 11. De forma.

4.24. Destinaciones suspensivas. Instrucción General 12 (SDG LTA – DE TEIM) 26/2/1999

La garantía en las destinaciones suspensivas de importación tienen por objeto asegurar el pago de los tributos en caso de infracción al régimen y, considerando que en el tránsito de importación el importador no será nunca quien realice la importación para consumo en su nombre, no corresponde considerar la condición del importador frente al impuesto al valor agregado ni las declaraciones juradas con respecto al uso o destino de las mercaderías en esta destinación a los fines de las garantías de las percepciones del impuesto al valor agregado pago a cuenta e impuesto de las ganancias, siendo de aplicación las alícuotas máximas que a continuación se indican:

- Tránsito de importación
 - IVA pago a cuenta.
 - Impuesto a las ganancias.
 - Será de aplicación la alícuota del 11% (once por ciento).
- Destinación suspensiva de importación temporaria
 - IVA pago a cuenta.
 - Impuesto a las ganancias.

En cuanto al impuesto a las ganancias, los importadores que revisten la condición de pequeños contribuyentes inscriptos en el régimen simplificado establecido por la Ley 24977 (monotributistas) se encuentran exceptuados de la garantía; los demás responsables quedan sujetos a la aplicación de la alícuota máxima del 11% (once por ciento), en razón de que las demás alícuotas (0% - 3%) están relacionadas a la declaración del uso o destino de la mercadería, la cual no tiene efecto en las destinaciones suspensivas.

En relación con los importadores que revisten la condición de pequeños contribuyentes inscriptos en el régimen simplificado establecido por la Ley 24977 (monotributistas), a efectos de quedar exceptuados de las garantías (IVA pago a cuenta e impuesto a las ganancias) en las destinaciones suspensivas de importación temporal, deberán acreditar ante el servicio aduanero dicha condición con copia de la credencial de pequeño contribuyente firmada por el importador y certificada por el despachante.

Déjase sin efecto la Instrucción General (SDG LTA) 10/99.

4.25. Instrucción General 9 (DGA)

Registro a través del SIDIN-DP de las liquidaciones de anticipo de impuesto a las ganancias para aquellos contribuyentes que posean CVDI o sean agentes de retención.

Vista la exigencia a partir del 1/9/1999 de la Resolución general 591/99 (AFIP) y sus modificatorias, se instruye:

- 1) A la totalidad de las destinaciones registradas a través del sistema SIDIN-DO se les asignará «canal rojo» de selectividad o «morado» cuando este corresponda.
- 2) La liquidación de los conceptos impuesto al valor agregado adicional y anticipo al impuesto a las ganancias se efectuará en las destinaciones registradas a través del sistema SIDIN-DP acorde a las alícuotas que figuran en el cuadro adjunto.
- 3) Los importadores acreditarán que poseen el CVDI adjuntando a cada destinación SIDIN-DP copia autenticada por el importador y el despachante de dicho certificado.
- 4) Todas aquellas destinaciones que se autoricen a través del Sistema SIDIN-DP, sin excepción, deberán ser comunicadas a la Dirección Técnica de la Dirección General de Aduanas a los fines que se evalúe el motivo por el cual no pudo registrarse a través del sistema informático MARÍA. Tal comunicación deberá efectuarse indicando el motivo por el cual fuera autorizado dicho registro alternativo.

Anticipo al impuesto a las ganancias

Agentes de retención o contribuyentes que poseen CVDI	Uso o consumo particular del importador 11% Bien de uso 0% Bienes para comercializar 6%
Contribuyentes que no poseen CVDI	Uso o consumo particular del importador 11% Bien de uso 0% Bienes para comercializar 6%
Destinaciones temporales de importación	Deberán garantizar los montos correspondientes a la aplicación de las alícuotas de las destinaciones definitivas.
Destinaciones suspensivas de tránsito	Para todos los casos 11%

Impuestos internos

Los impuestos internos se aplicarán de manera que incidan en una sola de las etapas de la circulación sobre el expendio de los bienes gravados, entendiéndose por tal, para los casos en que no se fije una forma especial, la transferencia a cualquier título, su despacho a plaza cuando se trate de la importación para consumo, de acuerdo con lo que como tal entiende la legislación en manera aduanera, y su posterior transferencia por el importador a cualquier título.

Las reimportaciones de mercaderías (Art. 566 del CA), las importaciones para compensar envíos de mercaderías con deficiencias (Arts. 573 y 574 del CA), en las condiciones del Art. 11 de la Ley de Impuestos Internos, quedarán exentas del tributo.

Los responsables deberán ingresar, antes del despacho a plaza, el importe que surja de aplicar la tasa correspondiente sobre el 130% del valor resultante de agregar al precio normal definido para la aplicación de los derechos de importación todos los tributos a la importación o con motivo de ella, incluido el impuesto de esta ley.

A los fines de la clasificación y determinación de la base imponible de los artículos importados, se estará al tratamiento que haya dispensado en cada caso la Dirección General de Aduanas.

Los productos importados gravados por la ley –con excepción de los que se introdujeran al país por la vía del régimen legal de equipaje– tendrán el mismo tratamiento fiscal que los productos similares nacionales, tanto en lo relativo a las tasas aplicables como en cuanto al régimen de exenciones, quedando derogada toda disposición que importe un tratamiento discriminatorio en razón del origen de los productos.

Los productos gravados de origen nacional serán exceptuados de impuesto – siempre que no se haya producido el hecho imponible– cuando se exporten o se incorporen a la lista de rancho de buques afectados al tráfico internacional o de aviones de líneas aéreas internacionales, a condición de que el aprovisionamiento se efectúe en la última escala realizada en jurisdicción nacional o, caso contrario, viajen hasta dicho punto en calidad de *intervenidos*.

Tratándose de productos que, habiendo generado el hecho imponible, se destinen a la importación o a integrar las listas de *rancho*, procederá la devolución o acreditación del impuesto siempre que se documente debidamente la salida al exterior, y que, en su caso, sea factible inutilizar el instrumento fiscal que acredita el pago del impuesto.

Cuando se exporten mercaderías elaboradas con materias primas gravadas, corresponderá la acreditación del impuesto correspondiente a estas, siempre que sea factible comprobar su utilización.

Aclárase que por *materia prima* debe entenderse todos aquellos productos gravados, cualquiera sea su grado de elaboración o manufactura, en tanto se hallen incorporados con transformación o no al producto final.

Cuando la importación se hiciera por cuenta de un tercero, este, acreditando su inscripción de responsable del gravamen a que corresponda, informará a la Dirección General Impositiva sobre dicha importación y los datos respectivos.

El importador y el tercero por cuya cuenta se efectuó la importación serán solidariamente responsables del impuesto que corresponda ingresar antes del despacho a plaza de sus respectivos productos.

En el caso de la posterior venta de los productos por parte del tercero por cuya cuenta se importaron, este será responsable del impuesto que corresponda por tal operación, pudiendo computarse como pago a cuenta el impuesto ingresado por tales productos con motivo del despacho a plaza.

Cálculo de tasas efectivas: de base imponible del impuesto y liquidación del impuesto interno, excepto cigarrillos (R. ANA. 2289/92, 1755/94, 3679/95 y 444/96)

Cálculo del impuesto

Cálculo de tasas efectivas de base imponible del impuesto y liquidación del impuesto interno, excepto cigarrillos [R. (ANA) 2289/92, 1755/94, 3649/95 y 444/96].

A = Precio normal definido para la aplicación de los derechos de importación (base imponible).

B = Tributos a la importación o con motivo de ella (actualmente derechos de importación + estadística).

TN = Tasa nominal del impuesto interno.

BII = Base imponible impuesto interno.

$$TE = \text{Tasa efectiva} = \frac{100 \times TN}{100 - TN}$$

$$BII = (A + B) \times 1,3 \times \frac{TE}{100}$$

$$II = BII \times \frac{TN}{100}$$

Método alternativo de cálculo de impuesto interno:

$$II = (A + B) \times \frac{TE}{100} \times 1,3$$

Ej.: Mercadería cuya base imponible es \$1.200, cuyos derechos de importación son 20%; tasa nominal 24%; tasa estadística 0,5%.

$$A = \$1.200; B = 20\% \text{ de } 1.200 + 0,5\% \text{ de } 1.200 = 240 + 6 = 246$$

$$TE = \frac{24 \times 100}{100 - 24} = \frac{2400}{76} = 31,5789\%$$

$$BII = (1.200 + 246) \times \frac{(1 + 31,5789)}{100} \times 1,3 = 1.446 \times 1,315789 \times 1,3 = 2.473,420$$

$$II = BII \times \frac{TN}{100} = 2.473,420 \times \frac{24}{100} = 593,620$$

$$\text{Método alternativo: } II = (A+B) \times \frac{TE}{100} \times 1,3 = 1.446 \times 0,315789 \times 1,3 = 593,62$$

5. DUMPING Y SUBVENCIÓN

5.1. Ley 24176. Decreto 2121/94

Se considera que un producto es objeto de *dumping* cuando se introduce en el mercado nacional a un precio inferior al valor normal de un producto similar destinado al consumo en el país de origen o de exportación en el curso de operaciones comerciales normales.

Se entenderá que existe subvención cuando exista una contribución financiera de un gobierno o de un organismo público del país de exportación o de origen de modo tal que represente un beneficio en favor del productor o del exportador. Existirán tales contribuciones cuando:

- a) La práctica de un gobierno u organismo público implique una transferencia directa de fondos, como donaciones, préstamos y aportes de capital, o bien se trate de posibles transferencias directas de fondos o de pasivos, por ejemplo, garantías de préstamos.
- b) Se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otros casos se percibirían, por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales.
- c) Se proporcionen bienes o servicios que no sean de infraestructura general o se compre bienes.
- d) Exista alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios.

Existirá también subvención cuando la contribución financiera provenga de una entidad privada que sea utilizada por un gobierno u organismo público para efectuar contribuciones que no difieran en la práctica de las normalmente otorgadas por los gobiernos u organismos públicos.

No será considerada como una subvención la exoneración en favor de un producto exportado, de los derechos e impuestos que graven el producto similar cuando este se destine al consumo interno ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados.

5.2. Daño y causalidad

Los derechos *antidumping* o compensatorios no serán aplicables si no existe daño ocasionado por las importaciones del producto objeto de la investigación. Se entenderá por daño:

- a) Un daño o perjuicio importante causado a una producción nacional.
- b) Una amenaza de daño importante a una producción nacional.
- c) Un retraso sensible en la creación de una producción nacional.

La autoridad de aplicación competente deberá asegurar que los daños causados por otros factores distintos que el *dumping* y la subvención del producto bajo estudio no sean atribuidos a la importación de tal producto.

Dos o más empresas se considerarán vinculadas a los efectos de una investigación por *dumping* o subvenciones:

- a) Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra.
- b) Si ambas están directa o indirectamente controladas por una tercera empresa.
- c) Si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera empresa siempre que existan razones para creer o presumir que el efecto de la vinculación es de tal naturaleza que motiva de parte del productor considerado un comportamiento distinto al de los productores o exportadores no vinculados.

Se considerará que una empresa controla a otra cuando la primera se halle jurídica u operativamente en posición de limitar o dirigir a la segunda.

6. ANTIDUMPING

6.1. Resolución 1113/98

Surge por la necesidad de esclarecer la interrelación que se verifica entre los regímenes *antidumping*, compensatorios y de salvaguardias con aquellos relativos a la importación temporaria de mercadería para perfeccionamiento industrial y posterior exportación.

Los regímenes de importación temporaria tienen por finalidad estimular las exportaciones, evitando fenómenos de imposición múltiple que disminuyan la competitividad de los productos en los mercados internacionales, siempre que no perjudiquen a la actividad económica nacional.

No resulta compatible con tal principio la exportación de mercaderías cuyos componentes sean adquiridos a precios de *dumping* o subvencionados, que al mismo tiempo causan daño al sector productivo nacional.

Cuando se presenten solicitudes de acogimiento al régimen de importación temporaria para el perfeccionamiento industrial, respecto de la mercadería que fuere objeto de investigaciones por presuntas prácticas desleales o salvaguardias, la DGA debe notificar al solicitante la existencia de dicha investigación.

El solicitante debe informar las importaciones totales por él realizadas de la mercadería objeto de la investigación durante el período inmediato anterior de 18 meses; también los precios FOB que hubiere pagado y toda otra información que se le solicite.

No se dará curso a las solicitudes de importación temporaria para perfeccionamiento industrial por todo el tiempo que dure la medida ni se continuará con el trámite de las que estuvieren en curso y pendientes de aprobación.

CAPÍTULO 11. EXPORTACIONES

1. DEFINICIÓN

Se denomina *exportación* (Art. 9.2 del CA), a «la extracción» de cualquier mercadería a un *territorio aduanero* (desarrollado en el capítulo 17) entendiéndose por tal la zona terrestre, acuática y aérea sometida a la soberanía de la Nación en la que se aplica un mismo sistema arancelario y de prohibiciones de carácter económico.

2. EXPORTADORES

El Art. 91.2 del CA dice que *son exportadores, las personas que en su nombre exportan mercadería, ya sea que la lleven consigo o que un tercero la lleve para ellos*. En los supuestos previstos en el apartado 2 del Art. 10, mencionado precedentemente, dice que serán considerados exportadores las personas que sean prestatarias y/o cesionarias de los servicios y/o derechos allí involucrados.

El Art. 92.1 establece que los importadores y exportadores, para solicitar destinaciones aduaneras, deben inscribirse en el registro de importadores y exportadores.

Pueden ser personas físicas o de existencia ideal que podrán actuar en todas las aduanas del país.

El trámite de inscripción puede ser realizado personalmente o por terceras personas.

3. DESTINACIONES

3.1. Destinaciones de exportación

La declaración contenida en la solicitud de destinación de exportación para consumo es inalterable una vez registrada y no se admite rectificación, ampliación o modificación salvo excepciones puntuales previstas en el CA (cuando la inexactitud puede configurar una infracción aduanera).

Definitivas

Dentro de las destinaciones definitivas de exportación, consideraremos la destinación definitiva a consumo.

La destinación de exportación para consumo (Art. 331 CA) es aquella en virtud de la cual la mercadería exportada puede permanecer por tiempo indeterminado dentro del territorio aduanero.

Suspensivas

Dentro de las destinaciones suspensivas de exportación, consideraremos las de tránsito de exportación, exportación temporaria y removido.

- Tránsito de exportación (Art. 374 CA). Es aquella en virtud de la cual la mercadería de libre circulación en el territorio aduanero, que fuere sometida a una destinación de exportación en una aduana, puede ser transportada hasta otra aduana del mismo territorio aduanero, con la finalidad de ser exportada desde esta última.
- Exportación temporaria (Art. 349 CA). Es aquella en virtud de la cual la mercadería exportada puede permanecer con una finalidad determinada (transformación, elaboración, combinación, mezcla, rehabilitación, montaje, reparación, incorporación a aparatos más complejos) y por un plazo determinado fuera del territorio aduanero, quedando sometida, desde el mismo momento de su exportación, a la obligación de reimportarla para consumo con anterioridad al vencimiento del mencionado plazo. Tiene por *objeto*, además, estimular las exportaciones a través de la participación en ferias y exposiciones.

Las mercaderías que se amparen dentro del régimen *no abonarán los derechos de exportación (retenciones) y/o cualquier otro tributo, impuesto o gravamen*. Únicamente abonan la tasa retributiva de servicios.

En función del tipo, características y motivo por el que exporta temporariamente los bienes, el Art. 363 del CA y el Art. 40 del Decreto Reglamentario 1001/82 establecen los plazos máximos que podrán permanecer las mercaderías fuera del territorio aduanero:

- a) Tres años: bienes de capital que se utilizarán en algún proceso económico (el exportador deberá ser el propietario de dichos bienes).
- b) Dos años: aquellas mercaderías que se exporten temporariamente para recibir algún mejoramiento o transformación.
- c) Un año: bienes a exponerse en ferias, exposiciones, congresos, competencias deportivas, muestras comerciales, máquinas y aparatos para ensayos, automóviles, aeronaves, embarcaciones deportivas, envases, embalajes, contenedores, pallets, elementos de decoración y vestuarios de circos o compañías de teatro, etc.

Prorroga: se puede «prorrogar» el plazo inicial por hasta un plazo igual al acordado en un principio, siempre y cuando este pedido de prórroga sea efectuado con por lo menos un mes de anticipación al vencimiento del plazo original. Esta prórroga se autoriza por una única vez.

Vencido el plazo para reimportar la mercadería, si esta no se reimportara, se considerará al solo efecto de las obligaciones tributarias, como si

se hubiere exportado para consumo, además de las sanciones que correspondieren (Art. 370 del CA).

Si el beneficio se hubiere otorgado a una mercadería sometida a una prohibición de exportación y al vencimiento del plazo no se reimportare, se considerará que se ha cometido contrabando, ya que se utilizó el régimen al solo objeto de burlar tal prohibición (Art. 864 CA).

- Removido (Art. 386 CA). Es aquella en virtud de la cual la mercadería de libre circulación en el territorio aduanero puede salir de este para ser transportada a otro lugar, con intervención de las aduanas de salida y de destino, sin que, durante su trayecto, atraviere o haga escala en un ámbito terrestre no sometido a la soberanía nacional.

3.2. En consignación

Normalmente este tipo de ventas se realizan para permitir el acceso de determinados productos a mercados potenciales con el objeto de concretar posteriores operaciones de exportación.

No pueden ser enviadas en consignación aquellas mercaderías cuya exportación estuviere prohibida o suspendida.

El plazo por el que se envía mercadería por este régimen al exterior no podrá superar los 360 días corridos desde la fecha de oficialización del permiso de embarque.

Estas manifestaciones suspensivas de exportación, dadas las particulares condiciones de control que fijan las normas, tales como las constataciones previas de calidad que deben realizarse, se cursarán en todos los casos con asignación de *canal rojo*.

El Decreto 637/79 y la Resolución 4627/80 establecen las precisiones sobre este régimen.

El exportador en el permiso de embarque deberá consignar los impuestos o gravámenes a que pudiera estar sujeta la mercadería, suscribiendo la correspondiente garantía ante la DGA, como así también el régimen promocional o de beneficio que le corresponda (*draw back* o reembolso), todo ello a la fecha de oficialización del permiso de embarque. Además, debe colocar una leyenda en la cual manifiesta que el envío se realiza «en consignación».

Con las características señaladas, la operación se encuentra en condiciones de ser autorizada.

Si en el plazo concedido no se hubiere realizado la venta, el bien debe retornar al país, procediendo las aduanas a constatar si la mercadería de retorno es la misma que fuera verificada a su salida.

Si el exportador convierte la *consignación* en exportación para consumo, lo comunicará a la aduana presentando una copia del permiso de em-

barque oficializado oportunamente, en el cual se consignará la conversión de la operación, como también establecerá la fecha de cierre de venta y la forma de pago desde el exterior de la mercadería, certificada por el banco interviniente. Dichas solicitudes serán intervenidas de oficio por la UTV destinada en la sección registro, en lo que sea su competencia, dándose intervención nuevamente a la división valoración de exportación, efectuándose los controles preestablecidos.

En este caso deberá hacer efectivo el cobro de los derechos de exportación y demás gravámenes a que estuviera sujeta la mercadería, recordando que, al momento de tramitar la exportación, se suscribió la pertinente garantía por estas.

Si a la mercadería le correspondiere el beneficio del *draw back*, reintegro o reembolso, el exportador, en las copias del permiso pertinente, procederá a liquidarlo.

Asimismo, el exportador tiene derecho a la obtención de los reembolsos adicionales en cuyo caso debe gestionar el beneficio con anterioridad a convertir la *consignación* en una exportación para consumo.

4. DERECHOS DE EXPORTACIÓN

4.1. Normas de Aplicación

Hecho imponible

De acuerdo a la definición del código en el Art. 9, punto 2, se entiende por exportación a la extracción de cualquier mercadería a un territorio aduanero, pero este amplio concepto desde el punto de vista de la destinación aduanera se divide en:

- a) Destinación definitiva de exportación para consumo.
- b) Destinación suspensiva de exportación temporaria.
- c) Destinación suspensiva de removido.
- d) Destinación suspensiva de tránsito de exportación.

El Art. 724 establece que el derecho de exportación grava la *exportación al consumo*; es decir que este es el *hecho imponible* y no la exportación de mercaderías, porque si el hecho imponible fuese la exportación debería satisfacer el derecho de exportación todas las destinaciones enumeradas, pero el código la restringe solamente a la exportación a consumo, por ello es que el resto de las destinaciones (b, c y d) no abonan el derecho de exportación.

¿Qué se entiende por *consumo*? El código aduanero adopta el criterio de Bruselas al definirlo como «la introducción o salida de mercaderías del o al territorio aduanero por *tiempo indeterminado*». Aquí se nota la importancia

de la definición del hecho imponible, ya que la obligación tributaria nace solamente para una sola de las destinaciones aduaneras.

Momento imponible

El código determina el momento imponible en el Art. 726, para situaciones regulares, y en el Art. 727, para situaciones irregulares, considerando a las primeras como aquellos casos en que las presentaciones aduaneras son voluntarias, las más generales y normales, mientras que las segundas son para las infracciones y delitos aduaneros.

- Para las situaciones «regulares» el *momento imponible* es la fecha del registro de la documentación aduanera (solicitud de destinación de exportación a consumo). Luego de la derogación de la Ley de Convertibilidad (06.01.2002), se extendió el plazo y autoriza a los exportadores a pagar el derecho de exportación correspondiente en el momento del ingreso de las divisas correspondientes a esa operación, previa constitución de la garantía que pudiera caber ante la DGA.
- Para las situaciones «irregulares» el *momento imponible* es el que, detallándose a continuación, tendrá preeminencia sobre el establecido para situaciones regulares. Es decir que, si se determinó el momento imponible para una situación regular y esta pasa a ser irregular, dicho momento imponible determinado primeramente se traslada a la fecha que corresponde a la nueva situación irregular detectada o constatada.

- a) La fecha de la comisión del delito de contrabando o en caso de no poder precisársela la de su constatación.
- b) La fecha de comisión en la falta de mercadería sujeta al régimen de depósito provisorio de exportación o al de removido o en caso de no poder precisársela la de su constatación.
- c) La transferencia de mercadería sin autorización, el vencimiento del plazo para reimportar o cualquier otra violación de una obligación que se hubiere impuesto como condición esencial para el otorgamiento del régimen de una destinación suspensiva de exportación temporaria o, en caso de no poder precisársela, la de la fecha de comisión del hecho o la de su constatación.

Base Imponible

Previo a determinar la base imponible en el derecho de exportación, recordemos que se debe establecer, de acuerdo con el Código Aduanero, el sistema adoptado para el cálculo del monto del impuesto a pagar que hace que se clasifique en específico o *ad valorem*. El Art. 735 del CA establece que, para la aplicación del derecho de exportación *ad valorem*, el valor imponible de la mercadería que se exportare a consumo es el valor FOB.

5. PRECIOS DE EXPORTACIÓN

5.1. Distintos precios de exportación

A los efectos aduaneros, en nuestro país se han determinado, de acuerdo a las circunstancias coyunturales, distintos tipos de precios de exportación, a saber:

Precio FOB referencial

Es el precio de la mercadería puesta a bordo, con todos los gastos, tasas y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería pasó la borda del buque. Sobre este valor se calculan derechos y gravámenes y se negocia el contravalor en divisas.

Precio índice

El establecimiento de este precio índice en moneda extranjera tiene por objeto fijar un valor para el cálculo y posterior pago de derechos y gravámenes a la exportación de ciertos productos, independientemente del valor FOB.

Precio FOB mínimo

Las mercaderías con precio FOB mínimo se hallan libres del pago de derechos de exportación, calculándose los gravámenes y la negociación de divisas sobre el valor FOB o FOB mínimo, el que sea mayor.

Los productos que tuvieren establecido precio índice y posteriormente se les elimine, se les suprime en forma transitoria o definitiva o se le fije reembolso, ese precio índice automáticamente se convierte en precio FOB Mínimo.

5.2. Determinación del precio de exportación

Mucho es lo que se habla del *precio de exportación*, pero, en la mayoría de los negocios de exportación frustrados, el principal factor del fracaso fue el precio. Es por ello que repasaremos los aspectos más importantes que hacen a la determinación de un precio de exportación correcto.

En primer lugar, debemos analizar cuáles son los elementos básicos que lo componen, aunque es necesario aclarar que es una enumeración general y que se deberá adaptar a las necesidades y factores particulares de cada empresa y aun para cada operación, de ser necesario.

En segundo término, haremos una somera descripción de cada uno de ellos a fin de eliminar dudas sobre la aplicación o no del concepto de nuestro caso en particular.

Por último, a través de un formulario confeccionado por el Dr. Aldo Fratallocchi, que presenta en su libro *Cálculo del costo y del precio de exportación*, págs. 380-423, conteniendo todos los datos previamente descriptos, permite aplicar el cálculo en forma automática y simple cada vez que se completen los casilleros preparados para tales efectos.

En primera instancia detallaremos a grandes rasgos o en grandes grupos aquellos componentes del precio de exportación:

1) Precio en puerta de fábrica

Es lo que internacionalmente se conoce como *ex works* y contiene todos los costos intrínsecos del producto. Por supuesto que sobre este punto cabría una discusión sobre aspectos muy importantes, tales como si es correcto incluir la parte proporcional de costos fijos o si nos manejamos con costos marginales y muchos otros. Pero lo importante aquí es costear adecuadamente el producto y no usar la regla del *más o menos* como muchos lo hacen.

2) Fletes internos

Este es un tema interesante, pues muchos fabricantes (especialmente del interior) suelen vender FOB en fábrica, que puede ser Mendoza, San Juan Córdoba, etc., que en primer lugar está mal especificado, pues debiera ser FCA (*free carrier* / franco transportista: libre sobre camión o vagón) y que además no es necesariamente la mejor opción, pese a que sea la más cómoda o fácil por tener el despachante y la aduana local.

El tema es que la mayoría de los incentivos y beneficios impositivos se calculan sobre la base FOB, declarado en la factura, y si, por ejemplo, la mercadería es cargada en Mendoza sobre un camión para ser exportada a Bolivia y la posición arancelaria tiene un reintegro, supongamos del 6%, este incluirá o no el flete interno de Mendoza a frontera (Pocitos, por ejemplo) según sea la condición declarada en factura FOB Mendoza o FOB Pocitos, y ello depende de dónde se oficializa el permiso de exportación y la carga, lo que puede significar una diferencia importante en valor final que percibe el exportador.

3) Gastos bancarios

Es importante que en todos los casos se obtenga del o de los bancos una cotización sobre los gastos y las comisiones que van a cobrar por sus servicios, esto a efectos de evitar costos no considerados.

4) Gastos financieros

Este es uno de los puntos más difíciles de cuantificar (especialmente en nuestro país) por dos factores fundamentales: el alto grado de incertidumbre sobre lo que va a ocurrir con las tasas y la carga subjetiva que tiene para los empresarios y gente de costos, por la mala experiencia vivida en el pasado lejano y cercano. Lo importante es hacer el mayor esfuerzo posible para eliminar esos recuerdos y lograr extrapolar un dato lo más cercano a la realidad que sea posible, para poder competir en el mercado internacional y no agregar porcentajes desmesurados «por lo que pudiera ocurrir».

5) Gastos aduaneros y portuarios

Aunque no el menos importante por su incidencia, que es bastante mayor

que en otros países, es quizás el más controlable y seguro de los conceptos de esta lista. Lo importante a tener en cuenta es que con una buena coordinación operativa en el puerto y aduana se pueden lograr ahorros sustanciales en este rubro.

6) Otros gastos

Estos gastos no siempre se toman en cuenta y pueden ser importantes, según sea el producto, país de destino y «modus operandi» de la empresa. Por ejemplo, hay productos que deben llevar un control de calidad muy estricto y es normal que el importador extranjero exija que una determinada empresa internacional (especialmente dedicada a estos menesteres) realice la verificación en fábrica y extienda el correspondiente certificado de preembarque.

Esto ocurre en varios países que lo tienen incorporado como norma para sus importaciones. Los demás son explicativos en sí mismos.

7) Comisiones por ventas

Sobre este punto debemos hacer varias consideraciones. Primero que las comisiones pagadas localmente debieran ser incorporadas al FOB en todos los casos. Pero lo más importante son las comisiones a pagar al exterior. Debemos tener presente que los reintegros, reembolsos y devolución de tributos se liquidan sobre el neto de las divisas ingresadas; es decir, sobre el FOB menos las comisiones giradas, y ello debe ser tenido en cuenta al momento de la cotización.

8) Incentivos.

Es fundamental para determinar un precio de exportación correcto, y muy especialmente para medir su rentabilidad en términos reales, el tomar en consideración todos los incentivos y beneficios que pueden obtenerse, ya sea en forma directa o indirecta. En particular debemos realizar un análisis pormenorizado de los aspectos económicos de la prefinanciación y de la financiación; esta última muy poco utilizada como elemento de venta frente a competidores que no pueden ofrecer tal ventaja.

Planilla de cálculo del precio de exportación				
Rubros	Valores			
	Estimado	%	Real	%
1. Costo de producción				
1.1. Materias primas y materiales				
1.1.1. Nacional o extranjera adquirida en plaza (incluye gastos de importación punto 1.1.2)				
1.1.2. Extranjera - valor CIF				
1.1.2.1. Importada en forma definitiva				
1.1.2.2. Importada en admisión temporaria				
1.2. Mano de obra y cargas sociales				
1.3. Gastos de fabricación				
1.4. Subtotal rubro 1				
2. Gastos de exportación				
2.1. Etiquetas, manuales, folletos, etc.				
2.2. Acondicionamientos interiores				
2.3. Envases y embalajes				
2.4. Marcas, rótulos, etc.				
2.5. Almacenaje				
2.6. Seguros interiores				
2.7. Documentación para embarque				
2.8. Transportes interiores				
2.9. Muestras				
2.10. Gastos portuarios				
2.11. Verificaciones y demás gastos para empaque				
2.12. Gravámenes específicos a la exportación				
2.13. Gastos no imposables				
2.14. Gastos bancarios				
2.15. Subtotal rubro 2				
3. Gastos de administración, comercialización, financieros				
3.1. Departamento de exportación				

3.2. Investigación de mercados				
3.3. Publicidad en el exterior				
3.4. Intereses de financiación				
3.4.1. Financiación del exterior				
3.4.2. Financiación de plaza				
3.5. Avaluos y garantías				
3.6. Otros gastos				
3.7. Subtotal rubro 3				
4. Beneficios cuya base de cálculo no está relacionada con el precio FOB (se deducen)				
4.1. <i>Draw back</i>				
4.2. Reembolso adicional sobre el seguro y el flete Internacional (Ley 23018)				
4.3. Otros beneficios				
4.4. Subtotal rubro 4				
5. Utilidad (importe fijo por unidad de cotización), neto del impuesto a las ganancias				
6. Conceptos expresados en unidades monetarias: costo total preexportación				
7. Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB				
7.1. Derechos de exportación (<i>ad valorem</i>)				
7.2. Comisiones bancarias				
7.3. Comisiones por intermediación				
7.3.1. En el país				
7.3.2. En el exterior				
7.4. Honorarios del despachante de aduanas				
7.5. Seguro de crédito				
7.6. Garantías				
7.7. Envíos para cubrir faltantes				
7.8. Gastos no imponibles				
7.9. Otros gastos				
7.10. Subtotal rubro 7				
8. Beneficios a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (se deducen)				
8.1. Reintegros y reembolsos				

8.1.1. Reintegro de la NCM				
8.1.2. Reintegro por intercambio compensado				
8.1.3. Reintegro por reconversión productiva				
8.1.4. Reintegro por envíos al área aduanera especial				
8.1.5. Reintegro por exportación plantas llave en mano u obras de ingeniería				
8.1.6. Reembolso adicional por puertos patagónicos Ley 23018				
8.2. Otros beneficios				
8.3. Subtotal rubro 8				
9. Utilidad (en % del precio FOB) e impuesto a las ganancias				
9.1. Utilidad neta				
9.2. Impuestos a las ganancias				
9.3. Subtotal rubro 9				
10. Precio FOB				
11. Seguro internacional				
12. Flete internacional				
13. Precio C&F, C&I, CIF				
14. Intereses por pago diferido				
14.1. Importes a financiar				
14.2. Tasa de interés				
14.3. Plazo de financiación				
14.4. Gastos bancarios				
14.5. Impuesto a las ganancias				
14.5.1. Tasa del impuesto				
14.5.2. Valor actual				
14.5.2.1. Tasa del impuesto				
14.5.2.2. Tasa del descuento				
14.5.2.3. Plazo (períodos)				

5.3. Obtención del precio FOB

Los importes se expresan en unidades monetarias (UM).

- a) Rubros 1 a 3: costos de producción, administrativos, de venta, comerciales, financieros y de exportación en UM.
- b) (Menos) Rubro 4: beneficios a la exportación cuya base de cálculo no está referida al precio FOB final (en UM).
- c) (Más) Rubro 5: «utilidad» en base a una cantidad fija en UM, por unidad de cotización.
- d) Rubro 6: total a utilizar en el numerador de la fórmula destinada a obtener el precio FOB.
- e) (Más) Rubro 7: gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (en porcentaje).
- f) (menos) Rubro 8: Reintegros o reembolsos a la exportación cuya base de cálculo es el precio FOB (en porcentaje).
- g) (Más) Rubro 9: utilidad calculada como un porcentual del precio FOB.
- h) Rubro 10: precio FOB.

Colocando los conceptos precedentes en una ecuación resulta:

$$\text{Precio FOB} = \text{CT pre/exp.} + \text{gastos exp. FOB} - \text{reintegros} \times \text{FOB} + \text{utilidad} \times \text{FOB}$$

(h) (d) (e) (f) (g)

Despejamos FOB del segundo miembro (factor común)

$$\text{FOB} = \text{C.T. pre/exp.} - \text{FOB} (\text{R} - \text{GE} - \text{U})$$

Pasamos el FOB negativo del segundo miembro al primero

$$\text{FOB} + \text{FOB} (\text{R} - \text{GE} - \text{U}) = \text{CT pre/exp.}$$

Sacamos factor común FOB en el primer miembro

$$\text{FOB} (1 + \text{R} - \text{GE} - \text{U}) = \text{CT pre/exp.}$$

Pasamos los conceptos entre paréntesis dividiendo al segundo miembro

$$\text{FOB} = \frac{\text{CT pre/exp.}}{1 + \text{R} - \text{GE} - \text{U}}$$

Donde FOB es igual al costo total preexportación (CT pre/exp), dividido 1 (uno) más el reintegro/reembolso (R), menos los gastos de exportación (GE), menos la utilidad (U).

Esta es la fórmula que el Dr. Aldo Fratolocchi, en su libro *Costos y precios de exportación*, da como primera aproximación a la fórmula general para obtener el precio FOB final, la misma aún carece de la incidencia del impuesto a las ganancias.

6. DOCUMENTACIÓN COMPLEMENTARIA DE EXPORTACIÓN

6.1. Documentos confeccionados por el exportador

Nota de oferta-cotización

Es el documento que está armado y confeccionado por el exportador, dirigido a un potencial comprador; allí se sintetizan las condiciones de la oferta. Debe contener: fecha de emisión, nombre, domicilio, firma a quién se cotiza, designación del producto, precio unitario, moneda en la que se cotiza, forma de cotización, puerto de embarque, forma y plazo de pago, forma y/o plazo de entrega, transporte, tiempo de mantenimiento de la oferta.

Factura proforma

Confeccionada por el exportador con información precisa de la operación a concretarse; debe contener detalles de la mercadería objeto de transacción (calidad, cantidad, precio total, forma de pago, plazo de entrega, forma de facturación, embalajes, etc.). No va numerada ni firmada y es aconsejable introducir cláusulas restrictivas respecto a la duración de la oferta. Sirve en gran medida y como base para la instrumentación de la carta de crédito.

Factura comercial

Este documento es emitido por el exportador, en papel membretado y, una vez concretada la venta, contiene todos los datos establecidos en la factura proforma y, además, debe contener precisiones respecto al embalaje, marcas, números de bultos, peso bruto, peso neto, precio unitario, precio total, valor cotizado (FAS, FOB, C&F, CIF, etc.), los gastos que incluye (flete pagado o a pagar), si los hubiera, deben discriminar flete y seguro. Deberá extenderse por un importe no mayor al de la carta de crédito documentaria (CCD). Todos los datos contenidos deben coincidir con la carta de crédito. Se emite a nombre del ordenante del instrumento de pago salvo instrucciones en contrario y, si la CCD no exige letras de cambio, la factura adquiere ese valor, por lo que si bien la Brochure 500 en su Art. 37, inc. a), establece que no es necesario que esta vaya firmada, es conveniente que sí lo sea por el exportador. Siempre debe hacer referencia al número y fecha de emisión de la CCD.

Factura para certificación consular

No es más que la misma factura comercial visada o intervenida por el consulado del país de destino. Hay CCD que requieren el visado de la factura comercial y, una vez pagado el arancel consular, el cónsul firma y sella una copia. Generalmente se solicita por disposiciones oficiales del país de destino y cumple una función semejante a la del certificado de origen (pero hay países que piden ambos documentos).

6.2. Documentos relativos a la mercadería

Packing list o lista de empaque

También llamada *nota de empaque*, detalla la cantidad de mercadería contenida en cada bulto y es imprescindible para efectuar el despacho aduanero, las tareas de inspección, etc. Se indica en este documento el peso bruto, peso neto, etc.

Lista de romaneo

Registra, al igual que la nota de empaque, el contenido, peso bruto y peso neto de los distintos bultos y volúmenes. Difiere del anterior en que este describe el tamaño, la medida y/o calibre de la mercadería contenida en cada bulto.

Certificado de calidad

Generalmente lo extienden compañías privadas especializadas en el análisis y control de la calidad de los productos. Normalmente hacen referencia a los controles a los que han sido sometidos los productos a exportar.

Certificado de análisis

Estos documentos son otorgados por autoridades competentes de laboratorios oficiales o institutos privados reconocidos internacionalmente y que hacen referencia al o los análisis efectuados sobre la mercadería, que generalmente se trata de productos químicos o alimenticios.

Certificado de origen

Es un documento en virtud del cual un organismo privado (por ejemplo, la Cámara de Comercio Exterior de Cuyo) certifica que las mercaderías a ser despachadas son originarias del país exportador y cumplen con los requisitos de origen aplicables en el país de importación.

No puede ser emitido con anterioridad a la factura comercial, pero sí debe ser emitido con antelación a la fecha de embarque de la mercadería. Tiene una validez de 180 días desde su emisión.

Es un requisito indispensable para obtener los beneficios sobre los derechos de importación cuando las mercaderías son importadas desde países con los que se mantienen acuerdos de negociación o con el sistema generalizado de preferencias (SGP).

Certificado sanitario

Este documento, está extendido, sellado y firmado por algún profesional de la entidad sanitaria competente (por ej., médico veterinario de SENASA), al caso, y en el que se deja constancia de que el producto se encuentra libre de virus, gérmenes y enfermedades comunes, especialmente en carnes.

Certificado fitosanitario

Este documento está extendido, sellado y firmado por algún profesional de la entidad sanitaria competente (por ejemplo, ingeniero agrónomo de IASCAV, hoy SENASA) al caso y en el que se deja constancia de que el producto se encuentra libre de virus, gérmenes, nematodos y enfermedades comunes, especialmente en vegetales, frutas y verduras.

Certificado de fabricación

Este certificado se extiende en relación con productos manufacturados y donde consta que el exportador ha sido el real fabricante de ese producto.

6.3. Documentos relativos al transporte**Conocimiento de embarque, Bill of Lading (B/L)**

Es un documento confeccionado por la compañía naviera transportadora, su agente marítimo o capitán del buque en el que hacen constar las condiciones bajo las que se realiza el transporte de la mercancía hasta destino. En todos los casos debe ser emitido con la firma del capitán o su representante, en base a esto podemos desprender cuatro características relevantes:

- 1) Constituye recibo de la mercadería por parte de la compañía transportista, puede ser de embarque a bordo (cuando la mercadería se encuentra real y efectivamente a bordo) o de mercadería para embarque (cuando es recibida para ser embarcada con posterioridad).
- 2) Es un instrumento probatorio del contrato de transporte donde constan sus condiciones, es decir, si el flete es pagadero en origen (*pre paid*) o pagadero en destino (*to collect*).
- 3) Es prueba de la titularidad y la propiedad de la mercadería y permite su tenedor reclamar su entrega.
- 4) Es un título de crédito y por consiguiente es transmisible por endoso o cesión.

En cuanto a su negociabilidad, el B/L puede ser negociable o no negociable.

- No negociable: es cuando está consignado expresamente, por lo que la transmisión de la propiedad debe hacerse por escritura separada. Normalmente, en las operaciones de comercio exterior, el B/L es emitido.
- Negociable: el Art. 23, inc. d), de la Brochure 500, establece que aún cuando

el crédito documentario prohíba el transbordo, los bancos aceptarán un conocimiento de embarque que indique que el transbordo tendrá lugar siempre que el cargamento haya sido embarcado en contenedores, justificado por el propio conocimiento de embarque, siempre que el transporte completo por mar esté cubierto por un único conocimiento de embarque.

Conocimiento limpio

- *Clean on Board*: es aquel que no contiene indicaciones que manifiesten roturas, deterioros o deficiencias en el envase, embalaje o mercadería puestas a bordo del medio de transporte o que se encuentren en inadecuadas condiciones.
- *On Board*: es decir, a bordo, es la cláusula que figura impresa en el documento; si estuviere sobrepuesta, deberá ir firmada por la compañía naviera o el capitán. A los efectos del contrato de embarque de la mercadería, y a los de la verificación del crédito documentario, es la fecha en que figura como puesta a bordo la que determina el embarque.
- «Notifiquen a»: esta condición impone a la compañía naviera la obligación de notificar al importador sobre la llegada del buque. Permite que el importador tenga conocimiento de esta situación, aún cuando el banco no hubiera recibido los documentos.

Conocimiento sucio

Es aquel documento que contiene cláusulas y/o anotaciones sobre vicios y/o defectos de la mercadería y/o el envase. Por tener este tipo de discrepancia, generalmente estos conocimientos son *no negociables*.

Conocimiento a la orden o en blanco

En este caso la propiedad de la mercadería es de su tenedor y se transfiere mediante simple endoso, no existiendo límites para estos.

Conocimiento nominativo

Es aquel que se emite a nombre de un titular y del cual solo se acepta el endoso al ente aduanero para su gestión y/o tramitación.

Conocimiento en consignación

La propiedad de estos no puede transferirse por simple endoso, sino que debe realizarse mediante un instrumento público.

Conocimiento de embarque sujeto a contrato de fletamento (charter party)

El Art. 25 de la Brochure 500 de la CCI, en su inc. a), establece que si el crédito exige o permite un conocimiento de embarque sujeto a *contrato de fletamento (charter party)*, los bancos, salvo estipulación contraria en el crédito, aceptarán un documento que contenga cualquier indicación de que está

sujeto a un *contrato de fletamento (charter party)* y aparentemente haya sido firmado por el capitán o un agente que lo represente.

Guía aérea (GA)

Este documento es extendido por las compañías de aeronavegación y es representativo de la carga; sirve como contrato de transporte y está contemplada en la guía aérea la contratación del seguro sobre la mercadería; es equivalente al conocimiento de embarque del transporte marítimo.

La guía aérea es un documento no negociable, muy importante, que, si bien no otorga la titularidad de la mercadería como el B/L marítimo, cumple varias funciones, entre las que mencionaremos:

- Prueba de recibo de la mercadería por parte del expedidor (agente de transporte, compañía aérea, agente IATA, etc.).
- Contrato de transporte entre el expedidor y el transportador.
- Certificado de seguro. A diferencia del B/L marítimo, que no lo contempla, la GA sirve como certificado de seguro automático incluido en el flete, como cualquier otro seguro que el expedidor acordara con el transportador directamente.
- Factura de flete. La GA se puede utilizar como factura, ya que indica cuando es *to collect*, lo que el consignatario debe abonar al agente de carga o al transportador.
- El agente IATA de cargas aéreas, como representante de la compañía aérea y en nombre del expedidor, es quien debe completar y firmar la guía aérea para que esta tenga validez.

Carta de porte

Este documento es emitido por las compañías de transporte terrestre, ya sea rodoviaria o ferroviaria. Es equivalente al conocimiento de embarque del transporte marítimo y posee las mismas características, cumpliendo idénticas funciones.

6.4. Documentos relativos a los riesgos del transporte

Póliza de seguro

Certificado emitido por una compañía aseguradora mediante el cual se declara que la mercadería mencionada en la póliza ha sido asegurada contra los riesgos solicitados (ver en el Capítulo 12 «póliza de seguros»).

Intervenciones previas

Cuando mediante la exportación de un bien se afecte o pueda afectar de alguna manera al patrimonio nacional, a la defensa nacional, a la conservación de su flora o fauna o la característica de la mercadería así lo indique,

deberá hacerse intervenir al o los organismos nacionales encargados de tales custodias o velar por dichos bienes.

Documentación faltante

Frente a la carencia de documentación original, el importador puede despachar a plaza (es decir, retirar la mercadería del depósito fiscal), simplemente acompañando a la declaración comprometida un *fax* producido en origen de la factura comercial firmado por el importador. Este *fax* debe cumplir las condiciones establecidas en la Resolución 156/96 de DGA respecto de la documentación complementaria necesaria para efectuar un despacho de importación.

Esta resolución reitera el carácter de *único documento válido* a la factura comercial que, si bien por razones de urgencia puede anticiparse *vía fax*, es necesario el *original* a efectos de la posterior valoración aduanera de la mercadería, a fin de una correcta aplicación fiscal. Lo mismo sucederá con el resto de la documentación; no puede ser prescindible.

En cuanto a la falta de *conocimiento de embarque*:

- a) Si el embarque es por vía aérea, bastará presentar un *fax* librado en origen del conocimiento (*air way bill*), firmado por el importador y estableciendo en el cuerpo de la declaración comprometida bajo juramento que el original se presentará al arribo del medio transportador.
- b) Idéntico es el procedimiento si el arribo es por camión.
- c) Contrariamente, si el arribo se produce por vía marítima para efectuar el tránsito terrestre desde Buenos Aires (puerto de ingreso) hacia el interior (cualquier aduana), es imprescindible el conocimiento original.
- d) Respecto a la falta del certificado de origen, si es mercadería negociada en las listas de preferencias porcentuales argentinas, otorgadas a otros países miembros de la ALADI o del Mercosur, se debe garantizar su falta por el monto de la diferencia de derechos entre lo pagado y el porcentual de desgravación que tuviere la mercadería de acuerdo a tal negociación.

La DGA otorga un plazo de 30 días para su presentación en regla, caso contrario ejecuta la garantía.

6.5. Controles a considerar en la documentación al momento de realizar la exportación

Control de conocimiento de embarque

- 1) El conocimiento debe decir cuántos originales y copias tiene.
- 2) El conocimiento debe decir la fecha de puesta a bordo de la mercadería y estar firmado por el capitán del buque.
- 3) Verificar el nombre del vapor, puerto de salida y puerto de llegada, y esto debe coincidir con el crédito documentario.

- 4) Verificar fecha de embarque y compararla con la fecha límite de presentación al banco liquidador; esto a efectos de evitar que transcurran más de 21 días desde el embarque y a la documentación se la considere *demorada o añeja*.
- 5) Que el conocimiento de embarque sea *limpio*, es decir, que no presenten reservas por la compañía naviera.
- 6) Verificar que, si el embarque ha sido *sobre cubierta*, esté contemplado en el crédito documentario.
- 7) Si el crédito documentario exige que la mercadería viaje de alguna manera especial (por ejemplo, cámara frigorífica), cotejar esto con el conocimiento.
- 8) Controlar específicamente la forma de emisión del conocimiento (en blanco, nominativo, al portador, etc.) y comparar con lo solicitado en el crédito documentario.
- 9) Siempre los conocimientos de embarque deben estar firmados por la compañía naviera, verificar.
- 10) Verificar si la carta de crédito documentaria solicita conocimiento común o póliza de fletamento.
- 11) Controlar de las mercancías aspectos como peso, cantidad y otros detalles tanto contra el crédito documentario como contra el resto de la documentación complementaria.
- 12) Si en el conocimiento existen raspaduras, enmiendas, tachaduras, hacerlas salvar con la *firma* de la compañía de transporte responsable antes de presentarlo al banco a efectos de evitar discrepancias.

Control de los seguros

- 1) Que sean entregados todos los originales de la póliza. La póliza es muy importante porque es el único título representativo del seguro.
- 2) Que esta sea emitida en la misma moneda que el crédito documentario.
- 3) Que el importe asegurado cubra el valor de lo embarcado más un 10% o el monto que pida el crédito documentario.
- 4) Controlar los riesgos que el crédito documentario solicita que cubra la póliza.
- 5) La póliza debe ser emitida a la orden de quien solicita el crédito documentario.
- 6) Verificar que coincida en términos generales, con el resto de la documentación complementaria.

Control de la factura

- 1) La factura es uno de los documentos principales y debe coincidir con el crédito documentario.
- 2) Verificar que la cantidad de mercadería presentada en la factura coincida con la que figura en la carta de crédito documentaria.
- 3) Aunque el Art. 37, inc. a), de la Brochure 500 de la CCI indica que no es imprescindible que la factura vaya firmada, es conveniente que así lo sea.

- 4) La cantidad embarcada debe coincidir con la detallada en la factura.
- 5) Verificar los precios unitarios y totales. Generalmente la factura se emite en el mismo idioma en que está redactado el crédito documentario.
- 6) La factura *siempre* se emite a nombre del importador.
- 7) A la factura siempre se le coloca la leyenda «está girada bajo carta de crédito nro ... de fecha ...»

6.6. Compra o negociación de documentos de embarque

La negociación de los documentos de embarque que un exportador presenta al banco confirmante o pagador de un crédito documentario ha sido siempre una operatoria que promovió cierta inquietud respecto de las responsabilidades que los bancos asumen frente a eventuales casos de concurso o quiebra por parte del exportador, como también embargos judiciales.

A estas inquietudes se suman otras de carácter normativo para las entidades financieras como consecuencia primero de lo dispuesto sobre el fraccionamiento del riesgo crediticio y más tarde en cuanto a la clasificación de riesgo sobre deudores cedidos.

Conviene, en este caso, hacer referencia a lo establecido en el Art. 10, inc. b), de las reglas uniformes, Brochure 500 de la CCI, al dejar en claro el significado del término negociación: «Negociar significa hacer entrega del valor del/de los instrumento/s de giro y/o documento/s por parte del banco autorizado a negociar. El simple examen de los documentos sin hacer entrega de su valor no constituye una negociación».

Es decir que negociar implica el pago y, por lo tanto, este podrá hacerse con o sin recurso contra el exportador, lo cual puede derivar en alguna de las siguientes situaciones:

1) Pago sin recurso contra el exportador:

- a) El banco toma a su cargo el riesgo por una eventual falta de reembolso. Como en la mayoría de los casos se trata de créditos confirmados por el mismo banco negociador, tal riesgo está asumido en el momento mismo de la confirmación. Por lo tanto, el riesgo del no reembolso no es adicional y solo depende de la bondad de los documentos presentados.
- b) La imputación del riesgo crediticio se hará al *banco confirmante* (si fuera otro) o al *banco abridor* y para ello deberá tenerse legajo crediticio de dichas entidades.
- c) Se registra contablemente dentro del rubro préstamos en la cuenta «*documentos comprados*».
- d) Requiere una instrumentación que establezca la pertinente cesión de los derechos, créditos, derechos al crédito y acciones emergentes del crédito documentario en cuya virtud fueron emitidos los documentos, además de otras cláusulas que perfeccionan el contrato de cesión.

2) Pago con recurso contra el exportador

a) El banco anticipa fondos y mantiene su derecho de exigir su devolución en caso de que por cualquier motivo el banco confirmante (si fuera otro) o el abridor no hiciera efectivo el reembolso.

b) La imputación del riesgo crediticio se hará al exportador.

c) A los fines de cubrir cualquier contingencia es aconsejable una instrumentación que establezca la cesión del producto del crédito documental con *responsabilidad para el exportador*.

Como puede apreciarse, el diferente tratamiento tiene un punto de coincidencia en el contrato de cesión, documento este que permitiría establecer que la cesión es definitiva y la entidad no debería verse afectada por el concurso o quiebra del cedente, toda vez que se trata de actos normales de la administración ordinaria del giro comercial y que no se ha efectuado teniendo en cuenta el estado de cesación de pagos del cliente.

6.7. Envíos escalonados en importación y exportación

Definición

La operación de envío escalonado permite la importación o exportación que, reuniendo el requisito primordial de constituir una unidad clasificatoria, requieren ser presentadas ante la aduana desarmadas o sin montar en virtud de la regla general 2 a) para la interpretación del sistema armonizado, en sucesivos envíos en razón de su gran volumen, complejidad, cronograma de montaje, distintos orígenes u otras razones ampliamente justificadas. Este régimen no se acuerda a plantas industriales en conjuntos ni a mercaderías heterogéneas.

Solicitud de envío escalonado

1) Siempre con antelación al arribo de la mercadería y cuando se opte por la utilización del régimen, se presentará ante la división clasificación arancelaria aportando los siguientes elementos: pedido de compra, o contrato de entrega, planos, catálogos, descripción técnica e ingeniería de montaje.

2) Comprometerá fecha cierta de finalización que, según el Art. 5 de la Resolución MEyOSP 1243/92, será de un plazo máximo de ciento ochenta (180) días, prorrogable por única vez por un período que no exceda ese plazo y establecerá aduanas intervinientes, así como el domicilio donde procederá la instalación y/o armado definitivo del bien completo en el caso de la importación.

3) Otorgada la autorización por disposición departamental, la división clasificación arancelaria autoarchivará el expediente. El plazo comenzará a regir a partir de la fecha de dicha disposición.

4) No es necesario tramitar autorización en los casos de mercaderías que, constituyendo una unidad clasificatoria, hayan arribado en dos o más em-

barques y cuyo total se encuentre en jurisdicción fiscal, estando facultadas las dependencias operativas para su despacho en forma conjunta con arreglo a la regla general interpretativa 2 a).

De la operativa

1) El interesado documentará, por la posición correspondiente al todo, las partes que se importen o exporten en cada embarque, citará el número de disposición autorizante, los números de documentos correspondientes a esa misma operación y ya cancelados, y establecerá si en ese momento se completa la operación o, por el contrario, restan etapas para finalizarla.

2) Según lo establecido en los Arts. 2 y 3 de la aludida resolución ministerial, el interesado deberá las diferencias que existieren entre el tratamiento arancelario del bien completo y el de las partes de este que efectivamente se despachan por cada envío, obligación que será efectiva en cada una de las etapas, fijándose de esta forma el momento imponible de estas para los tributos a garantizar. Para la exportación, los beneficios quedarán supeditados al cumplimiento final del último embarque.

3) De suscitarse duda técnica respecto a la interrelación de las distintas partes, la instancia operativa correspondiente podrá solicitar la actuación original a la división clasificación arancelaria.

4) Las operaciones de «envíos escalonados» son de verificación obligatoria. Para la importación, el documentante deberá colocar en el sector correspondiente del F. OM 680 «A» hoja carátula, la leyenda «verificación obligatoria» Código 09 y, en el sobre carátula, F. OM 1000, establecerá la misma leyenda «verificación obligatoria» en el sector inferior derecho (campo «agregaciones»).

5) La Aduana interviniente dejará constancia de los despachos o permisos de embarque que se afecten a una misma disposición en el formulario Anexo III que remitirá la división clasificación arancelaria en el acto de notificar la disposición emitida.

De la cancelación

• Operaciones por ante «una sola aduana»

1) Cumplida la operación en su totalidad, el interesado comunicará tal circunstancia a la aduana interviniente mediante simple nota de forma, citando el número de disposición y adjuntando copia de los documentos involucrados en la operación.

2) La aduana constatará los documentos, procederá a la verificación del bien completo y armado y, de no mediar objeción, elevará el formulario de afectación a la división clasificación arancelaria para agregación a la actuación original y archivo final.

3) Si vencido el plazo previsto en la disposición no ha comunicado el tér-

mino de la operación o solicitado prórroga, se considerará la solicitud de destinación en forma independiente, reclasificando el área operativa interviniente lo documentado según su condición.

4) Las prórrogas se solicitarán a la división clasificación arancelaria mediante nota fundada, con anterioridad al vencimiento del plazo que establezca la respectiva disposición y serán otorgadas por disposición departamental, la cual será notificada a las aduanas intervinientes.

• Operaciones por ante «más de una aduana»

5) La aduana con jurisdicción en el lugar de armado y/o instalación definitiva del bien completo será responsable del estudio global de la operación y de la verificación final de la mercadería una vez concluidos los plazos acordados por la disposición departamental. En la exportación, la aduana responsable será la de iniciación de la operación.

6) Cumplida la operación en su totalidad, el interesado comunicará tal circunstancia a la aduana responsable mediante simple nota de forma, citado el número de disposición y de todos los números de registros de todos los documentos afectados a ella. Dicha aduana notificará esa circunstancia al resto de las aduanas participantes.

7) Las aduanas participantes girarán a la aduana responsable, en un plazo no superior a los cinco (5) días a partir de finalizada cada operación, los formularios de afectación y copia simple de los documentos.

8) Si finalizada la totalidad de la operación la aduana responsable no contara con todos los elementos citados, deberá solicitarlos en carácter de urgente a las aduanas participantes.

9) Efectuando el estudio global de la operación y, en el caso de la importación, la verificación final de la mercadería involucrada, de no mediar objeción, la aduana responsable elevará los respectivos formularios de afectación debidamente conformados a la disposición clasificación arancelaria para su agregación al expediente que autorizó la operación y posterior archivo final. Del mismo modo pondrá en conocimiento de tal circunstancia a todas las aduanas intervinientes con el objeto de dar el curso que corresponda por eventuales garantías pendientes.

10) Si vencido el plazo previsto en la disposición el interesado no ha comunicado el término de la operación o solicitando prórroga, se considerará la solicitud de destinación en forma independiente, reclasificando el área operativa interviniente lo documentado según su condición.

11) Las prórrogas se solicitarán a la división clasificación aduanera mediante nota fundada con anterioridad al vencimiento del plazo que establezca la respectiva disposición y serán otorgadas por disposición departamental, la cual será notificada a las aduanas intervinientes.

12) A los fines de determinar la aduana con competencia en la eventualidad de producirse una infracción aduanera, se establece que, para el caso en que en la operación hubiesen participado varias aduanas, intervendrá la

instancia correspondiente a la aduana con jurisdicción en la zona donde el interesado estableció que procederá al armado y/o instalación del bien importado. En la exportación intervendrá la aduana de iniciación de la operación. Las instancias sumariales correspondientes serán: aduanas del interior, dto. contencioso. La división clasificación arancelaria pondrá a disposición del sumariante la actuación original que le sea requerida.

Envíos/utilizaciones parciales

La Brochure 500 de la CCI sobre carta de créditos documentarios establece: Artículo 40.

- a) Se permitirán las utilizaciones y/o envíos parciales, salvo estipulación contraria en el crédito.
- b) Los documentos de transporte donde conste, aparentemente, que el envío se ha hecho en un mismo medio de transporte y viaje, y a un mismo destino, no se considerarán que cubren envíos parciales, incluso si en los documentos de transporte se señalan diferentes fechas de expedición y/o puertos de carga, lugares de recepción para carga o despacho.
- c) No se considerarán como parciales los envíos que se hagan por correo o por mensajero si los resguardos o certificados de envíos van firmados, sellados o autenticados de otra manera en el lugar desde donde el crédito estipula que se realice el embarque de las mercancías, y en la misma fecha.

Envíos/utilizaciones fraccionados

Artículo 41: si se estipula en el crédito utilizaciones y/o envíos fraccionados en períodos determinados y no se utiliza y/o envía alguna fracción dentro del período correspondiente, cesará la disponibilidad del crédito sobre tal utilización o envío fraccionado y subsiguientes, salvo estipulación contraria en el crédito.

7. SECUENCIA DE UNA EXPORTACIÓN

- 1. Exportador cursa al importador:**
 - nota oferta cotización y/o
 - factura proforma.
- 2. Exportador e importador elaboran el contrato de compra-venta.**
- 3. El exportador recibe del importador:**
 - nota de confirmación de pedido, u
 - orden de compra, o
 - notificación de apertura de una CCD, u
 - orden de pago.
- 4. El exportador realiza las siguientes tareas:**
 - Prepara las mercaderías.
 - Reserva el medio de transporte.
 - Tramita los certificados.

- Emite el *packing list*.
 - Emite la factura comercial.
 - Emite las letras.
- 5. Con las mercaderías listas para despachar, el exportador:**
- Junto a su despachante presenta la documentación ante la DGA.
 - Paga las retenciones (derecho de exportación).
 - Entrega la mercadería a la empresa transportista, obteniendo el documento de transporte.
 - Contrata el seguro y obtiene el certificado del seguro (dependiendo del *Incoterms* utilizado).
 - Presenta la documentación ante el banco, según los términos y condiciones del instrumento de pago acordado.
 - Dependiendo del momento de pago (si hay financiamiento), contrata el seguro de crédito.
- 6. El exportador gestiona ante la DGA, si le correspondiera:**
- *draw back*,
 - reintegro,
 - reembolso, o
 - cualesquiera otros estímulos a la exportación.
- 7. El exportador gestiona ante la DGI:**
- La devolución del IVA de exportación.
- 8. El exportador, una vez que ingresan las divisas cancelatorias de la operación, debe necesariamente pasar por el mercado de cambios.**
- 9. Servicio de postventa:** el exportador que no preste atención a esta etapa puede tener graves perjuicios comerciales. La exportación no termina con el embarque de la mercadería, sino, por el contrario, se debe brindar este servicio en forma continua, con asistencia técnica, abastecimiento de repuestos y la atención y asesoramiento permanente al nuevo cliente.

8. EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE EXPORTACIÓN

8.1. Principios básicos de la exportación

Al tomar la decisión de exportar se debe tener en cuenta que la exportación:

- es un negocio que exige inversión,
- es un negocio a mediano o largo plazo,
- requiere continuidad y exige compromiso,
- es un negocio que crece paso a paso,
- exige habilidades diferentes de las del mercado interno,
- requiere adaptar el producto a las necesidades del mercado de destino,
- necesita rapidez de reacción.

Recordar que es fundamental establecer un plan escrito. ¿Para qué? Algunas razones son:

- lograr una utilización más eficiente de la capacidad productiva,
- reducir costos unitarios de fabricación y ganar competitividad,
- poder crecer, aun con un mercado interno limitado,
- incrementar la calidad y competitividad,
- reducir las fluctuaciones de las ventas estacionales,
- aumentar el poder de negociación para la compra de insumos,
- reducir la dependencia de la empresa de la suerte del mercado interno.

Errores más comunes:

- falta de evaluación de la competitividad exportadora,
- no considerar las diferencias culturales,
- falta de investigación de mercado,
- errada elección del socio,
- falta de investigación, registro y monitoreo de la marca,
- falta de asesoramiento adecuado en la firma de los contratos,
- extrema diversificación de los mercados,
- falta de conocimiento sobre las normas de defensa del consumidor,
- falta de estructura interna adecuada para el gerenciamiento de la exportación,
- falta de un gerenciamiento adecuado,
- falta de presencia en el mercado,
- falta de continuidad,
- falta de inversión,
- errada elección de los eventos en los cuales participar,
- errada evaluación de la relación capacidad de producción/dimensión del mercado,
- falta de adecuación de la tecnología propia a la del mercado que se quiere abordar,
- falta de selección del mercado,
- falta de desarrollo del servicio de post-venta,
- falta de evaluación comercial sobre el importador,
- etc.

8.2. SII para pymes**La información debe servir para la toma de decisiones en tres áreas:**

- Seleccionar países/mercados que mezclan una investigación profunda.
- Efectuar una investigación inicial de la demanda potencial.
- Monitorear cambios en el ambiente.

La información que la pyme necesita para la toma de decisiones debe contemplar:

- condiciones de acceso a diversos mercados,
- tamaño de los mercados,

- crecimiento de los mercados,
- qué país, qué mercado.

Indicadores específicos para evaluar oportunidades de mercado para las pymes:

- Tamaño del mercado y potencial de crecimiento.
- Competencia.
- Riesgo país o riesgo de operaciones en un segmento de producto/mercado determinado.
- Factores vinculados al costo de la operación.
- Acceso a los canales de distribución y medios de comunicación.

El sistema de inteligencia en marketing significa:

- 1) Un concepto de sistemas aplicado al manejo de la información para:
 - determinar datos para la toma de decisiones;
 - generar información;
 - concentrar información;
 - procesar los datos;
 - almacenar y poner a disposición la información analizada.
- 2) Orientación hacia el futuro que permite:
 - anticiparse a los problemas;
 - proponer soluciones;
 - hacer seguimiento de las decisiones.
- 3) Sistema de funcionamiento permanente (no es esporádico ni intermitente).
- 4) No produce utilidad si no se usa y aprovecha la información en la gestión del negocio.

8.3. Análisis de la información

Los procedimientos de análisis de la información específica tienen que ver con:

- El tipo de operación planeada.
- El grado de compromiso gerencial con el proyecto internacional.
- El tiempo y esfuerzo asignado al proceso de evaluación.

Por lo tanto, en cualquier decisión que se tome debe haber congruencia entre la jerarquización de países/ mercados y los objetivos marcados. Si no lo son debe replantearse el proyecto.

Por lo tanto: la investigación debe ser acorde a los objetivos específicos que se plantea la empresa como objetivo del proyecto que va a encarar: diseño de la investigación «a medida».

CAPÍTULO 12. SEGUROS Y GARANTÍAS

1. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

1.1. Introducción

Son muchos los factores que hacen que las ventas en el extranjero con pago diferido resulten más peligrosas que las que se realizan en el mercado interno en condiciones análogas, como obtener información de los posibles compradores que permitan tener conocimiento preciso de su solvencia, de su trayectoria comercial y de su solvencia moral. Otro factor muy tenido en cuenta por los exportadores es el caso de incumplimiento por los compradores a sus obligaciones, en el sentido de hacer valer sus derechos ante un tribunal de otro país, en el cual en la mayoría de los casos se desconoce si el tratamiento que se da a acreedores extranjeros es el mismo que a los acreedores nacionales, a lo cual debe adicionarse la incertidumbre del costo del procedimiento.

Además del riesgo comercial (insolvencia o incumplimiento por parte del comprador), el comercio internacional encierra otros riesgos que no pueden controlar ni el exportador ni el importador, como fenómenos políticos, tales como guerras, revoluciones y expropiaciones; catástrofes, por ejemplo huracanes, inundaciones y terremotos; fenómenos monetarios tales como escasez de divisas y otras dificultades que se presentaran en la transferencia de los fondos una vez que el comprador ha realizado el pago de su obligación en la moneda de su país.

Cuando los fenómenos citados en el párrafo anterior se producen antes que los bienes sean despachados, generan que el comprador no pueda cumplir con el contrato compra-venta; cuando estos fenómenos ocurren después de la entrega de los bienes, traen como consecuencia que compradores solventes no puedan realizar sus pagos.

1.2. Objetivos

El gran número de compradores de todo el mundo permite diseminar los riesgos comerciales de una manera adecuada, los cuales, una vez realizada la evaluación pertinente, permite obtener el probable porcentaje medio de pérdidas. Esto ha hecho que los riesgos comerciales sean tomados en muchos casos por compañías privadas de seguros.

En el caso de los riesgos no comerciales, que amenazan no solo a los pagos que deba realizar un importador, sino también a todos los pagos de un país, no se puede realizar un estudio que permita determinar el probable porcentaje medio de pérdidas. Los acontecimientos que pueden producir riesgos políticos, monetarios o catastróficos son imponderables en gran

parte y en la mayoría de los casos no es posible preverlos. No hay forma de pronosticar con un margen de error aceptable las posibles fluctuaciones de la situación política y económica de los países importadores que pueden obligarles a controlar las importaciones, racionar los pagos en divisas o decretar una moratoria. Teniendo en cuenta la evolución de la coyuntura mundial, no se puede confiar en el pasado como guía válida para el futuro (en el decenio de 1930 los inversionistas y proveedores extranjeros sufrieron la mayor parte de sus pérdidas por quiebra o anulación o rechazo de pedidos, mientras que en el período de la posguerra los incumplimientos de pagos surgieron por la escasez de divisas, expropiaciones y disturbios políticos). En la actualidad, el alto endeudamiento de los países en desarrollo, en especial los latinoamericanos, ha hecho que muchos gobiernos dispusieran estrictas medidas cambiarias que han llevado a que los plazos para el giro de divisas superen largamente la espera que un exportador pueda asimilar sin que sus finanzas se vean comprometidas. Todo esto genera que las solicitudes de pago en relación con riesgos no comerciales puedan incluir sumas excesivas en comparación con las reservas acumuladas mediante primas percibidas por las compañías privadas de seguros. Por ello, el riesgo no comercial ha sido tomado, en todos los países del mundo que cuentan con este sistema, por los gobiernos.

El papel vital que desempeñan las exportaciones en sus economías produjo que muchos gobiernos introdujesen el seguro de crédito a la exportación como parte de sus programas de fomento a las exportaciones. Sin embargo, los motivos para incrementar la exportación han sido distintos en diferentes épocas, según las cambiantes condiciones y necesidades de la coyuntura económica. Cuando, poco después de la Primera Guerra Mundial, se introdujo por primera vez el seguro a los créditos de exportación de proveedores para las ventas a corto plazo, lo que se pretendía, principalmente, era combatir el paro en gran escala que prevalecía. En el decenio de 1930, se empleó este sistema para mitigar los efectos de la depresión, ayudando a mantener un cierto volumen de exportaciones en un momento en que la dislocación general de los mercados, la falta de divisas y la inestabilidad política modificaban las condiciones en que se había financiado hasta entonces el comercio internacional y dificultaban que los exportadores y los bancos continuasen asumiendo su tradicional responsabilidad ante los riesgos. A principio del decenio de 1950, conforme se pasaba gradualmente del mercado de vendedores al de compradores, mientras se modificaba la estructura del comercio internacional como consecuencia del aumento de las exportaciones de bienes de capital, el sistema de seguro de crédito a la exportación se amplió primero para incluir los créditos de plazo medio y, después, a fines de ese decenio, los de largo plazo (créditos a proveedores y créditos a compradores). En los últimos años este sistema fue implementado en muchos países en desarrollo con el fin de incrementar sus expor-

taciones y paliar el alto servicio de sus deudas externas. El mayor alcance del sistema fue acompañado de una creciente tendencia a considerar este seguro no solo como un método de fomentar las exportaciones de bienes de capital y servicios de los países desarrollados, sino también hasta cierto punto como un instrumento de su política externa.

El sistema de seguro de crédito a la exportación ha permitido que muchas empresas incrementaran sus ventas externas sin poner en peligro su equilibrio financiero asumiendo la responsabilidad por riesgos excesivos. Asimismo, la póliza puede ser de gran ayuda para facilitar la movilización de los créditos de exportación cuando el proveedor no está en condiciones de financiar por sí mismo las transacciones comerciales. La disposición de los bancos a hacer anticipos o proporcionar servicios de descuento aumenta en la misma proporción que su seguridad de que el proveedor está protegido contra la falta de pagos de sus clientes extranjeros. El hecho de que los riesgos que encierran las operaciones de exportación estén cubiertos por instituciones patrocinadas por el Estado ha servido también para que las entidades crediticias participaran más en el proceso de financiación, ha conducido a una movilización de fondos que no habrían estado disponibles de otra forma.

La póliza de seguro de crédito a la exportación, en la mayoría de los casos, se ha convertido en requisito previo para la obtención de financiación de exportaciones, y las compañías que otorgan este tipo de seguro han desempeñado una función complementaria de las instituciones de crédito.

1.3. Intervención del Estado

Esta intervención se ha producido en gran parte dentro del marco funcional de la colaboración entre el Estado y la empresa privada, movilizándolo así para los planes de aseguramiento la experiencia especial de los aseguradores particulares y de toda la comunidad comercial y sus conocimientos de los problemas del comercio de exportación y de la administración eficaz de los negocios. La forma más estrecha se da en aquellos países donde la empresa privada toma a su cargo los riesgos comerciales y administra por cuenta del estado los no comerciales; otra de las formas aplicadas en otros países es que la empresa privada tome por su cuenta ambos riesgos y reasegure con el Estado los no comerciales. También se da que en algunos países este seguro es otorgado, en ambos riesgos, por instituciones del gobierno directamente.

2. SEGURO DEL CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN LA ARGENTINA

2.1. Introducción

Con el objeto de impulsar una rápida y adecuada expansión de las exportaciones argentinas, de vital importancia para la economía del país puesto que son el instrumento básico para el logro del necesario equilibrio en el balance de pagos, entre otros incentivos, en la década de 1960 se instituyó el régimen de seguro de crédito a la exportación mediante la Ley 17267 del 8 de mayo de 1967.

El régimen sufrió modificaciones posteriores en los años 1969, 1970 y 1973. Con fecha 24 de abril de 1973, se promulgó la Ley 20299 y su Decreto reglamentario 3145, que actualmente rige el sistema.

Por esta última legislación se dispuso que por el seguro de crédito a la exportación se cubrieran los riesgos políticos, catastróficos y cualesquiera otros que por aplicación de las normas corrientes en el mercado asegurador no fueran cubiertos por entidades aseguradoras constituidas en el país.

Asimismo, se dispuso que el Poder Ejecutivo Nacional, por intermedio del Ministerio de Economía, disponga el respaldo permanente con fondos del Tesoro Nacional de las obligaciones financieras emergentes de las coberturas que otorgue el Estado dentro del régimen que nos ocupa como así también:

- Autoriza al Poder Ejecutivo a determinar la autoridad de aplicación, el cual, mediante Decreto 1803/94 del 13.10.94, centraliza en el Banco Internacional de Comercio Exterior (BICE) la administración del seguro de crédito a la exportación y determina cuáles serán sus funciones; entre las que se encuentran:

- a) Aprobar los elementos contractuales a utilizar en las respectivas coberturas; establecer sus características, condiciones y límites; fijar las primas a aplicar; determinar las circunstancias que configuran los siniestros y establecer el régimen al que se sujetaran los reclamos, así como la liquidación y el pago de las indemnizaciones.

- b) Disponer respecto de la moneda en que se contratarán las coberturas.

- c) Dictar las normas y establecer las condiciones con sujeción a las cuales las compañías contratarán por cuenta del Estado nacional las distintas coberturas y controlar su cumplimiento.

- d) Convenir la gestión y administración de los seguros y garantías asumidos por cuenta del Estado con entidades aseguradoras que tengan por objeto social único el seguro de crédito a la exportación, posean el capital mínimo suscripto e integrado que determine el Poder Ejecutivo y asuman por cuenta propia el riesgo comercial ordinario de insolvencia del comprador extranjero.

- e) Establecer la clasificación de los distintos países importadores, proponer el cúmulo máximo de capitales a riesgo y su distribución.
- f) Determinar la clasificación de bienes y servicios que podrán ser objeto de cobertura.

- Se crea la Comisión Nacional de Seguros y Garantías Externas, la cual está presidida por la autoridad de aplicación e integrada por representantes de la Secretaría de Comercio Exterior, Secretaría de Hacienda, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Banco Central de la República Argentina, Superintendencia de Seguros de la Nación e Instituto Nacional de Reaseguros. Esta comisión actúa como asesora necesaria de la autoridad de aplicación.
- Se determina que las operaciones de seguro de crédito a la exportación estarán exentas de todo impuesto nacional tasa o cualquier otra contribución o tributo, alcanzando no solo a las coberturas que se emitan por cuenta del Estado Nacional, sino también a la que realice la actividad privada (riesgo comercial).

Mediante Decreto 3145 se estableció que el Estado nacional asume por el régimen de seguro de crédito a la exportación los siguientes riesgos:

- a) Desastres naturales de carácter catastrófico, guerra civil o internacional declarada o no, revolución, sublevación, confiscación, expropiación, prohibición de importar o cancelación no imputable al comprador de una licencia de importación que impidan el pago de la deuda o la adquisición de la disponibilidad jurídica de la mercadería por el comprador.
- b) Dificultad en la transferencia de divisas que importe demoras en la percepción por el asegurado de cualquier suma adeudada, cuando el obligado al pago haya cumplido con los actos necesarios para efectuarla.
- c) Moratoria de carácter general que impida demandar el cumplimiento de la obligación.
- d) Suspensión o rescisión del contrato, provocado por algunos de los eventos citados en los puntos a), b), y c) precedentes, o imposibilidad de darle cumplimiento como consecuencia del acaecimiento de tales eventos o de actos del gobierno del país del deudor o de acto unilateral y arbitrario de resolución del deudor, cuando este o su garante es el Estado o una entidad a la que la Autoridad de Aplicación le atribuya carácter público.
- e) Incumplimiento de pago cuando el comprador o su garante es el Estado o una entidad a la que la autoridad de aplicación le atribuya carácter público.
- f) Desastres naturales de carácter catastrófico, guerra civil o internacional declarada o no, revolución, sublevación, confiscación, prohibición de ingresar o cancelación no imputable al asegurado de una licencia de reexportación que cause daños o la pérdida de la disponibilidad jurídica o material de los bienes.

g) Mora prolongada o insolvencia comercial del deudor extranjero, siempre que por aplicación de las normas corrientes en el mercado asegurador no sean cubiertas por entidades aseguradoras constituidas en el país.

Asimismo, el decreto citado establece que por el régimen se podrán cubrir:

- a) Créditos por capital o intereses que una persona domiciliada en el país conceda por la exportación de mercaderías, servicios o consultorías al exterior o por la venta de mercaderías depositadas, consignadas o localizadas en el exterior.
- b) Los pagos previstos durante el período de fabricación de la mercadería o a su entrega.
- c) Los costos incurridos durante el período de fabricación de las mercaderías.
- d) Las mercaderías depositadas, consignadas o localizadas en el exterior para ser exhibidas en ferias y exposiciones.
- e) Los créditos, por capital e intereses, que una empresa domiciliada en el país conceda por la ejecución de obras en el exterior o cualquier otra suma inherente al objeto del contrato o contractualmente esperada.
- f) Los costos incurridos en los estudios y proyectos previos a la ejecución de obras en el exterior o en la preparación y ejecución de tales obras, aun los realizados en el lugar de destino o por obras de carácter provisorio.
- g) El valor de las maquinarias, útiles y obras provisorias localizadas en el exterior para la ejecución de obras.

Se halla previsto en la legislación pertinente que el régimen de seguro de crédito a la exportación podrá cubrir, a título de garantía, los créditos, por capital e intereses, que los bancos o instituciones financieras domiciliadas en el país otorguen para la financiación de operaciones de exportación o conexas a estas, cuando su importancia para la economía nacional, a juicio de la autoridad de aplicación, así lo justifique.

Hasta aquí se han detallado los aspectos más importantes de la legislación que rige el sistema de seguro de crédito a la exportación en la República Argentina.

En la actualidad hay en el país dos compañías que operan el seguro de crédito a la exportación: la Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación SA, cuyo único objeto social es el régimen que nos ocupa, que otorga por su cuenta la cobertura de riesgo comercial y por cuenta del Estado nacional la de los riesgos extraordinarios, y la Compañía Aseguradora de Créditos y Garantías SA, la cual opera únicamente cubriendo los riesgos comerciales.

3. RIESGO COMERCIAL

Por esta cobertura se cubre la imposibilidad de cobrar todo o parte del crédito otorgado al comprador por el asegurado como consecuencia directa y exclusiva de la insolvencia del comprador.

A los efectos de esta cobertura, se entiende por comprador una persona física o jurídica de derecho privado que opere por cuenta propia, sin garantía del Estado u otro organismo de carácter público del país en que se domicilia, y por insolvencia su incapacidad definitiva para pagar total o parcialmente el crédito que le ha concedido el exportador.

El evento que determina el siniestro es la insolvencia del comprador y se considerará existente, a los efectos del seguro, al producirse alguna de las circunstancias detalladas en «riesgo cubierto».

Esta cobertura se otorga no solo para los créditos emergentes de la exportación de bienes, sino también para el proceso de fabricación de estos.

El riesgo de fabricación consiste en la interrupción del proceso de producción o expedición de las mercaderías cuyo suministro es el objeto del contrato entre el asegurado y el comprador, en tanto esa circunstancia sea consecuencia directa y exclusiva de alguno de los eventos detallados en «riesgo cubierto».

3.1. Riesgo cubierto

- a) Declaración judicial de quiebra o análoga a la quiebra o liquidación judicial sin declaración de quiebra, salvo que el crédito asegurado no sea admitido en el pasivo del comprador.
- b) Homologación judicial de un concordato preventivo.
- c) Arreglo extrajudicial aceptado por todos los acreedores, que implique la reducción de las deudas, el abandono de bienes a favor de la generalidad de los acreedores o la liquidación de los bienes y el reparto de la suma obtenida en proporción a los créditos de cada acreedor.
- d) Cualquier situación jurídica prevista por la legislación del país de residencia del comprador que sea asimilable a las situaciones asimiladas en los puntos precedentes.

Asimismo, la insolvencia se considerará configurada cuando el asegurado compruebe, a satisfacción del asegurador, que el comprador, y los que lo hubiesen eventualmente garantizado, se encuentre en una situación tal que el ejercicio de una acción judicial para obtener el pago del crédito no permita prever sino recuperos inferiores al importe de los gastos por los trámites judiciales a efectuar.

3.2. Tipos de póliza

Para el otorgamiento de este tipo de cobertura (riesgo comercial) existen tres clases de pólizas:

Póliza individual de seguro de crédito a la exportación contra el riesgo de insolvencia comercial (riesgo de crédito)

En Argentina esta póliza es la de uso corriente y se ampara en forma individual el crédito emergente de cada embarque. Es otorgada previo análisis de la situación económica, financiera y patrimonial del comprador, como así también de su solvencia moral; al igual que en las demás pólizas.

Póliza global de seguro de crédito a la exportación contra el riesgo de insolvencia comercial (riesgo de crédito)

Esta póliza fue proyectada para cubrir todos los créditos, a plazos de hasta 180 días, que el asegurado conceda a sus compradores extranjeros. La póliza global favorece la diversificación de riesgos, lo que permite al exportador pagar primas más bajas cuanto mayor sea el número de operaciones que esta incluya. El exportador se obliga en esta póliza a solicitar cobertura para todos los compradores a quien venda a plazos de hasta 180 días, excepto para las ventas realizadas a compradores públicos y a los que el asegurador autoriza expresamente a excluir.

Póliza individual de seguro de crédito a la exportación contra el riesgo de seguro comercial (riesgo de fabricación)

Esta póliza se otorga en forma individual para un contrato específico de exportación y cubre la interrupción del proceso de fabricación o expedición de los bienes objeto del contrato.

3.3. Porcentaje de cobertura

La cobertura para el riesgo de insolvencia comercial alcanza al 80% (ochenta por ciento) del crédito de la operación (monto del contrato de venta menos pago anticipado o contra el embarque más los intereses de la financiación), al cual puede adicionarse el flete si es contratado en empresas argentinas como así también el seguro de transporte emitido por compañías aseguradoras argentinas.

Este porcentaje citado puede ser reducido en algunos casos hasta el 70% (setenta por ciento).

3.4. Plazos

- Las pólizas individuales que cubren el riesgo de insolvencia comercial (riesgo de crédito) se otorgan para bienes de capital hasta cinco años de plazo; para bienes durables y semidurables, hasta tres años de plazo y para los demás bienes, hasta un año como máximo.
- Las pólizas globales se otorgan para operaciones de hasta 180 días de plazo.
- Las pólizas de fabricación se otorgan por todo el período de duración del proceso de producción de los bienes objeto del contrato de venta.

3.5. Vigencia del seguro

En las pólizas individuales y globales que amparan el riesgo de crédito, la cobertura comienza a regir desde la fecha de embarque (con la documentación de exportación debidamente oficializada y cumplida y con la correspondiente documentación del crédito al cobro) hasta el vencimiento del último título del crédito asegurado.

En las pólizas de fabricación la cobertura comienza su vigencia desde la fecha de formalización del contrato de venta. Si la vigencia del contrato de venta estuviera supeditada a una condición suspensiva, la cobertura comenzará a regir solamente desde la fecha en que dicha condición se cumpla. Si el pago de un importe a cuenta estuviera previsto como condición para la vigencia del contrato de venta, se considerará que la vigencia del seguro comenzará en la fecha en que el Asegurado cobre efectivamente, en la República Argentina, ese importe a cuenta.

3.6. Configuración del siniestro

Riesgo de Crédito

- 1) En el caso de declaración judicial de quiebra o análoga a la quiebra o de liquidación judicial sin declaración de quiebra o de homologación judicial de un concordato preventivo, en el momento en que el crédito del asegurado sea reconocido judicialmente.
- 2) En el caso de un arreglo extrajudicial, en las condiciones citadas en el punto c) bajo el título «riesgo cubierto», seis meses después de su celebración.
- 3) En el caso de la insolvencia de hecho, de acuerdo a lo estipulado en el último párrafo del título «riesgo cubierto», la fecha en que el asegurador reconozca suficiente las pruebas aportadas por el asegurado.

En cualquiera de los casos citados, el asegurador abonará la parte a su cargo de las letras vencidas e impagas a las fechas señaladas y, a su respectivo vencimiento, las que vencieren con posterioridad.

Riesgo de fabricación

El siniestro será reconocido por el asegurador al cumplirse seis meses desde la fecha de interrupción del proceso de fabricación.

3.7. Determinación de la pérdida***Riesgo de crédito***

La pérdida neta definitiva se determina para cada vencimiento impago y resulta de la diferencia entre:

- El importe del vencimiento impago más los gastos incurridos por el asegurado para obtener el cobro y los gastos contenciosos.
- La suma de todo importe cobrado por el asegurado hasta la fecha de la reclamación, sumas recuperadas del comprador o de un tercero, percepción de importes garantizados, producto de realización de bienes dados en garantía, producto de la venta de mercaderías cuya disposición haya podido conservar o recuperar el asegurado y cualquier otro ingreso que redujera la deuda.

Riesgo de fabricación

La pérdida neta definitiva resultará de la diferencia entre:

- El monto de los importes realizados e invertidos en la ejecución de la orden de compra, desde la fecha en que esta cobertura entre en vigencia hasta el momento en que se ponga fin al proceso de producción, más los gastos que sean consecuencia directa y exclusiva del siniestro (gastos de almacenamiento, gastos judiciales, adelantos recibidos a cuenta por el asegurado obligatoriamente reembolsables al comprador, etc.).
- Montos concernientes a la fabricación de mercaderías ya expedidas y prestaciones ya ejecutadas, sumas abonadas a cuenta por el comprador, producto de los derechos o valores recibidos como pago, importes obtenidos por la reventa o por la utilización de mercaderías en condiciones de expedición o en curso de fabricación, producto de la venta o utilización de materias primas todavía no empleadas al momento del siniestro, percepción de importes garantizados o realizaciones de bienes dados en garantía, indemnizaciones de cualquier clase, etc.

3.8. Determinación del crédito máximo asegurable

El crédito máximo asegurable es fijado por el asegurador para cada comprador propuesto por el exportador, luego de realizar una investigación tan exhaustiva como sea preciso sobre la solvencia moral y situación económica financiera del cliente del exterior que le permita conocer la capa-

cidad de pago de las obligaciones que llegara a contraer con el asegurado. Este estudio permite, asimismo, clasificar al comprador a los efectos del cálculo de la prima y el porcentaje de cobertura a aplicar.

Cuando el asegurador rechaza la solicitud de cobertura de insolvencia comercial efectuada por el exportador o limita el monto del crédito requerido está no solo preservando sus propios intereses, sino también los del asegurado y finalmente los del propio país, al velar lo más cuidadosamente posible por el normal ingreso de divisas provenientes de la exportación para la cual se requiere el seguro.

3.9. Evaluación de los riesgos comerciales

La evaluación de los riesgos comerciales de una transacción determinada se basa en tres aspectos de fundamental importancia; ellos son la solvencia, principalmente económica pero también moral del importador; la situación general del país del domicilio del comprador y las condiciones de pago de la operación.

Al efectuar este estudio, el asegurador analizará cuidadosamente los aspectos señalados, actuando de forma tal que su proceder sea lo más equitativo posible. Desestiman aquellas operaciones que encierran riesgos excesivos y pueden perjudicar el desenvolvimiento económico-financiero del sistema; tampoco asume una actitud rigurosa pretendiendo la máxima seguridad para todas sus operaciones.

No ha resultado fácil el logro del equilibrio citado, pero los años de experiencia demuestran que el sistema se ha desarrollado en un equilibrio aceptable.

En razón de los riesgos cubiertos, la evaluación de los aspectos económico-financieros es la que asume mayor importancia. Por ello el asegurador analiza cuidadosamente, entre otros, los siguientes aspectos:

- capital y reservas;
- relación de activos y pasivos corrientes;
- activos fijos y otros pasivos;
- capital de trabajo;
- endeudamiento y responsabilidad patrimonial;
- volumen de ventas;
- resultados obtenidos.

Asimismo, el asegurador analiza el comportamiento del importador en materia de cumplimiento de sus obligaciones en su propio país, como así también, en la medida que ello sea posible, con acreedores de otros países.

Otros aspectos que son analizados por el asegurador, son los siguientes:

- Historia del comprador, su estructura jurídica y su antigüedad.

- Posible existencia de vinculaciones con el exportador, ya sean estas de tipo económico o de tipo comercial; en el primero de los supuestos, se analiza si se trata de empresas asociadas o filiales de una misma matriz; para el segundo, si se trata del distribuidor o representante del exportador.
- La opinión de los bancos con que actúa el comprador en su país, especialmente la antigüedad de la relación comercial y el límite de los créditos que le haya otorgado.
- Quiénes son los accionistas de la firma importadora y sus directores.

Para evaluar los aspectos citados, el asegurador trata de obtener la mayor información posible a través de agencias especializadas en informes de crédito, bancos comerciales y otras compañías de crédito a la exportación.

3.10. Primas

Las primas correspondientes a los riesgos comerciales son determinados de acuerdo a la solvencia económica y financiera del comprador y la situación general del país de su domicilio.

A modo de ejemplo, una prima para una cobertura de insolvencia comercial (riesgo de crédito), correspondiente a una operación realizada a una firma de prestigio y solvencia notorias y muy buenas, domiciliada en un país en desarrollo, asciende aproximadamente según el siguiente detalle:

Plazo de financiación	Amortización	Cobertura (%)	Tasa de prima (%)
06 meses	semestral	80	1,0
12 meses	semestral	80	1,3
24 meses	semestral	80	2,1
36 meses	semestral	80	2,9
48 meses	semestral	80	3,6
60 meses	semestral	80	4,3

4. RIESGOS EXTRAORDINARIOS (POLÍTICOS Y CATASTRÓFICOS)

De acuerdo con lo citado en la introducción, los riesgos extraordinarios son otorgados por la Compañía Argentina de Seguros Crédito a la Exportación SA por cuenta y orden del Estado Nacional Argentino.

Bajo la denominación de *riesgos extraordinarios* se amparan las pérdidas netas definitivas que sufra el asegurado como consecuencia directa de un evento de tipo político y catastrófico y/o del incumplimiento de pago cuando el comprador o su garante es una entidad pública.

4.1. Riesgo cubierto

- a) Desastres naturales de carácter catastrófico, guerra civil o internacional declarada o no, revolución, sublevación, confiscación, expropiación, prohibición de importar o cancelación no imputable al comprador de una licencia de importación que impidan el pago de la deuda o la adquisición de la disponibilidad jurídica de la mercadería por el comprador.
- b) Desastres naturales de carácter catastrófico, guerra civil o internacional declarada o no, revolución, sublevación, confiscación, expropiación, prohibición de ingresar o cancelación no imputable al asegurado de una licencia de reexportación que causen daños o la pérdida de la disponibilidad jurídica o material de los bienes.
- c) Dificultad en la transferencia de divisas que importe demoras en la percepción por el asegurado de cualquier suma adeudada, cuando el obligado al pago haya cumplido con los actos necesarios para efectuarla.
- d) Moratoria de carácter general que impida demandar el cumplimiento de la obligación.
- e) Suspensión o rescisión del contrato, provocado por algunos de los eventos previstos en los puntos a), c), y d) precedentes o imposibilidad de darle cumplimiento, como consecuencia del acaecimiento de tales eventos o de actos del gobierno del país del deudor o de acto unilateral y arbitrario de resolución del deudor, cuando este o su garante es el Estado o una entidad a la que la autoridad de aplicación le atribuya carácter público.
- f) Incumplimiento del pago cuando el comprador o su garante es el Estado o una entidad a la que la autoridad de aplicación le atribuya carácter público.

Sin embargo, en este último inciso, como en el e) precedente, si el comprador reclama el incumplimiento de las obligaciones del exportador, el siniestro no se tendrá por configurado hasta que:

- 1) el comprador haya desistido de su reclamo o
 - 2) el asegurado haya demostrado, a satisfacción del asegurador (incluso si así se exigiera mediante procedimiento judicial) la invalidez de tal reclamo.
- En este caso, los gastos que demande tal demostración serán soportados por el asegurado y el asegurador en la proporción que se ha cubierto el crédito asegurado.

Comprobado que la falta de pago o la suspensión o rescisión del contrato se ha debido al incumplimiento de las obligaciones del asegurado, con relación al contrato de venta asegurado, este deberá restituir al asegurador las sumas que hubiere recibido como indemnización y los gastos en los que se hubiera incurrido de acuerdo a lo establecido en el punto 2) precedente serán soportados únicamente por el asegurado, debiendo reintegrar en consecuencia, al asegurador, las sumas recibidas por este concepto.

4.2. Tipos de póliza

En la República Argentina el sistema de seguro de crédito a la exportación en los riesgos extraordinarios otorga únicamente pólizas individuales para cada operación específica, entendiéndose por operación cada embarque realizado.

Se otorgan pólizas para cubrir el riesgo de crédito, el riesgo de fabricación y para la ejecución de obras completas.

4.3. Riesgo de crédito

Por estas pólizas se cubren las pérdidas netas definitivas que sufra el asegurado ante la imposibilidad de cobrar, todo o parte del crédito otorgado al comprador extranjero, como consecuencia directa de uno o más de los eventos citados en a), c) y d) en el título «riesgo cubierto». Cuando el comprador o su garante es una entidad pública, también se cubre el incumplimiento de pago [punto f) del título «riesgo cubierto»].

4.4. Riesgo de fabricación

Mediante estas pólizas se cubre al asegurado las pérdidas netas definitivas que le cause la interrupción del proceso de producción de los bienes, cuyo suministro es el objeto suscrito entre él y el comprador extranjero, en tanto esa circunstancia sea consecuencia directa del acaecimiento de alguno de los eventos citados en el punto e) del título «riesgo cubierto».

4.5. Riesgo de exportación de obras

Mediante estas pólizas se cubre al asegurado la pérdida neta definitiva en concepto de:

- costos incurridos durante el período de fabricación de los bienes, cuando provengan de alguno de los eventos enumerados en el punto e) bajo el título «riesgo cubierto»;
- costos incurridos en los estudios y proyectos previos a la ejecución de las obras en el exterior o en la preparación y ejecución de tales obras, aun las realizadas en el lugar de destino, o con carácter provisorio, cuando provengan de alguno de los eventos enumerados en el punto e) bajo el título «riesgo cubierto»;
- créditos por capital o intereses que una empresa domiciliada en Argentina conceda para la ejecución de las obras en el exterior, la provisión de bienes y/o servicios, cuando provengan de alguno de los eventos enumerados en los puntos a), c), d) y f) (este último únicamente en el caso compradores públicos) bajo el título «riesgo cubierto»;

- valor de las maquinarias y útiles utilizados por el exportador para la ejecución de las obras en el exterior, cuando provengan de alguno de los eventos citados en el punto b) bajo el título «riesgo cubierto».

4.6. Porcentaje de cobertura

La cobertura para los riesgos extraordinarios otorgadas a operaciones realizadas a compradores privados alcanza al 100% (cien por ciento) del crédito (monto del contrato de venta menos pagos anticipados o al embarque más los intereses de la financiación), al cual puede adicionarse el valor del flete si es contratado en empresas argentinas, como así también el seguro de transporte emitido por compañías aseguradoras del país.

Las coberturas otorgadas a operaciones concretadas con compradores públicos (donde se cubre el incumplimiento de pago) alcanza al 90% (noventa por ciento) del crédito, determinado este en la misma forma que lo citado en el párrafo precedente.

Los porcentajes citados son los de máxima, pudiendo ser reducidos de acuerdo con la situación de pagos externos que presente el país del domicilio del obligado al pago, en el caso de otorgarse cobertura amparando eventos de tipo político y catastróficos; para el caso de coberturas donde además de ampararse los eventos de tipo político y catastróficos se cubre el incumplimiento de pago (compradores públicos), la cobertura puede ser reducida de acuerdo con la situación económica, patrimonial y financiera del comprador o de su garante.

4.7. Plazos

- a) Para los créditos emergentes de la exportación de bienes de capital, se otorgan coberturas a operaciones financiadas hasta ocho años y medio de plazo, instrumentadas con amortizaciones iguales, de periodicidad constante, como máximo anuales.
- b) Para los créditos emergentes de la exportación de bienes durables y semidurables, se otorgan coberturas a operaciones financiadas hasta tres años de plazo, instrumentadas con amortizaciones iguales, de periodicidad constante, como máximo semestrales.
- c) Para los créditos emergentes de la exportación de otros bienes, se otorgan coberturas a operaciones financiadas hasta un año de plazo, instrumentadas con amortizaciones iguales, de periodicidad constante, como máximo semestrales.
- d) Los fletes y seguros de transporte, siempre que sean contratados en empresas argentinas, podrán ser cubiertos hasta los plazos estipulados para los bienes que correspondan.
- e) Para los créditos emergentes de la exportación de servicios y de plantas

completas, se otorgan coberturas a operaciones financiadas en los plazos autorizados por el Banco Central de la República Argentina, quien lo determina para cada caso en forma particular.

f) Las coberturas correspondientes a los riesgos de fabricación son otorgadas de acuerdo con las cláusulas contractuales del contrato de venta suscrito entre el asegurado y el comprador extranjero.

g) Las coberturas otorgadas sobre los bienes que sean utilizados en la ejecución de obras en el exterior se otorgan por el período que permanezcan en el extranjero.

4.8. Vigencia del seguro según los riesgos

Riesgo de crédito

1) Exportación de bienes: la cobertura comienza a regir desde la fecha de certificación del cumplimiento del embarque y se extenderá hasta el vencimiento del último título de crédito.

2) Exportación de servicios: la cobertura comienza a regir desde la fecha en que el asegurado entre en posesión de los títulos de crédito que instrumentan la financiación y se extenderá hasta el vencimiento de su último título de crédito.

Riesgo de fabricación

La cobertura comenzará a regir en la fecha en que se inicie el proceso de producción de los bienes y se extenderá hasta su embarque.

Riesgo de exportación de obras

1) Riesgo de fabricación: desde la fecha en que el asegurado inicie o hiciera iniciar la fabricación total o parcial de los bienes objeto del contrato de venta asegurado hasta el embarque de los bienes.

2) Riesgo de crédito: desde la fecha de certificación del cumplimiento de embarque de los bienes y/o certificación de avance de obra aceptado por el comprador, de acuerdo a las cláusulas contractuales del contrato de venta, hasta el vencimiento del último título de crédito que instrumenta la financiación otorgada.

3) Bienes de exportación temporaria para la realización de las obras objeto del contrato: desde la fecha de certificación del cumplimiento de embarque hasta la fecha de reembarque de los bienes.

4.9. Configuración del siniestro

El siniestro quedará configurado por el transcurso de:

- Cuatro meses desde el vencimiento de la deuda impaga, en el caso de producirse alguno de los eventos contemplados en a) del título «riesgo cubierto».

- Cuatro meses desde la destrucción, daño o pérdida de la disponibilidad jurídica o material de los bienes, en el caso de producirse alguno de los eventos contemplados en b) del título «riesgo cubierto».
- Seis meses desde el vencimiento de la obligación o desde la fecha de cumplimiento por el deudor de los actos necesarios para efectuar la transferencia, si esta última fuere posterior a la primera, de producirse el evento contemplado en c) del título «riesgo cubierto».
- Seis meses desde el vencimiento impago en el caso de que en el país del deudor sea declarada una moratoria de carácter general que impida demandar el cumplimiento de la obligación del punto d) del título «riesgo cubierto».
- Cuatro meses desde la interrupción del proceso de fabricación, en el caso de producirse alguno de los eventos contemplados en el punto e) del título «riesgo cubierto».
- Seis meses desde el vencimiento de la deuda impaga, en el caso de producirse el evento contemplado en el punto f) del título «riesgo cubierto».

4.10. Determinación de la pérdida

Riesgo de crédito

1) Ante el acaecimiento de desastres naturales de carácter catastrófico, guerra civil o internacional, declarada o no, revolución o sublevación que impidan el pago de la deuda; medidas expresas o tácitas del gobierno del país del deudor que demoren excesivamente las transferencias de las sumas debidas; moratoria de carácter general que impidan demandar el cumplimiento de la obligación impaga y/o incumplimiento de pago (cuando el comprador es una entidad pública), la pérdida se determina deduciendo al monto de capital e intereses (excluidos los punitivos) del vencimiento impago:

- la suma de todo importe imputable a dicho vencimiento que el asegurado haya cobrado hasta la fecha de la reclamación;
- las notas de crédito o reclamo del deudor reconocidos por el asegurado.

2) Ante el acaecimiento de desastres naturales de carácter catastrófico, guerra civil o internacional, declarada o no, revolución o sublevación, confiscación, expropiación, prohibición de importar o cancelación no imputable al comprador de una licencia de importación que impidan la adquisición de la disponibilidad jurídica de las mercaderías por el comprador, la pérdida se determinara deduciendo al valor de las mercaderías embarcadas más los gastos en que haya incurrido el asegurado por instrucciones expresas del asegurador para evitar o disminuir la agravación de sus efectos:

- los pagos que el asegurado hubiera recibido por anticipado;
- el monto obtenido por el recupero de las mercaderías.

Los importes así obtenidos constituirán la pérdida sobre la cual se determinará el monto de la indemnización. Esta se calculará según el porcentaje convenido de cobertura.

Riesgo de fabricación

La pérdida neta definitiva se determinará deduciendo de los costos de fabricación acumulados hasta el momento de la interrupción del proceso de producción más los gastos en que el asegurado haya incurrido para evitar disminuir la agravación de los riesgos verificados:

- todo importe imputable al contrato de exportación objeto del seguro que el asegurado haya cobrado hasta la fecha de reclamación;
- las sumas que provengan de la venta o utilización de las mercaderías, parcial o totalmente elaboradas, o de los insumos no empleados en el proceso de producción interrumpido, luego de deducir los gastos pertinentes.

El importe así obtenido constituirá la pérdida sobre la cual se determina el monto de la indemnización, la que será calculada según el porcentaje de cobertura convenido y no podrá exceder de la suma asegurada.

Riesgo de exportación de obras

Como se ha señalado anteriormente en el título «tipos de póliza», por esta cobertura se amparan los riesgos de crédito, los riesgos de fabricación y los riesgos de re-exportación de bienes utilizados por el asegurado para la ejecución de obras en el exterior.

En el riesgo de crédito la pérdida se determinará según lo detallado en el punto a) precedente y para los demás riesgos de la siguiente forma:

1) Riesgos de fabricación: la pérdida neta definitiva se determina deduciendo de los costos de fabricación acumulados hasta el momento de la interrupción del proceso de producción y de los gastos incurridos en los estudios y proyectos previos a la ejecución de las obras en el exterior o en la preparación y ejecución de tales obras, aun las realizadas en el lugar de destino, o con carácter provisorio, más los gastos en que el asegurado haya incurrido por instrucciones expresas del asegurador para evitar o disminuir la agravación de los riesgos verificados:

- todo importe imputable al contrato de venta objeto de seguro que el asegurado haya cobrado hasta la fecha de la reclamación;
- las sumas que provengan de la venta o utilización de mercaderías, parcial o totalmente elaboradas, o de los insumos aún no empleados en el proceso de producción interrumpido, luego de deducir los gastos que demande su realización.

2) Riesgos de re-exportación de bienes utilizados por el asegurado para la ejecución de obras en el exterior: la pérdida neta definitiva se determina deduciendo del valor de las maquinarias y útiles al momento del embarque más los gastos en que haya incurrido el asegurado por instrucciones expresas del asegurador para evitar o disminuir la agravación de sus efectos:

- el monto correspondiente al período de amortización desde la fecha de embarque hasta el momento en que se produzca el acaecimiento de alguno de los eventos citados en el punto b) bajo el título «riesgo cubierto»;
- todo importe percibido en concepto de indemnización por el daño, destrucción o pérdida de la disponibilidad jurídica o material de los bienes;
- el valor de los bienes que puedan aún ser utilizados.

Los importes así obtenidos constituirán la pérdida sobre la cual se determina el monto de la indemnización. Esta se calcula según el porcentaje de cobertura convenido.

4.11. Evaluación de los riesgos extraordinarios

La función primordial del asegurador de créditos a la exportación es el seguimiento de la evolución política y económica de los países sobre los cuales ha asumido compromisos y de aquellos con los cuales existen posibilidades de colocar bienes y/o servicios de producción nacional.

Por tal razón, el asegurador cuenta con un departamento con dedicación exclusiva a este tema, el cual reúne la información necesaria para realizar el análisis comentado.

Con la información obtenida podrá preverse en gran medida cuál es el comportamiento político-económico del país comprador.

En tal sentido, asume verdadera importancia para la consideración del análisis la posición de la balanza de pagos ya que una situación desequilibrada exigirá tomar precauciones especiales, particularmente analizando la posibilidad de que esta situación genere atraso en los pagos externos del país.

Asimismo, deberá analizarse cuidadosamente si se trata de países cuyos principales ingresos están dados por la exportación de productos primarios, pues en tal sentido debe prestarse debida atención a la tendencia que en el mercado internacional han venido observando los precios de dichos productos.

Otros datos de fundamental importancia son la posición de reservas, la situación de la deuda externa (su estructura, escalonamiento, servicio), la posición del país frente a los organismos internacionales de crédito, las tasas de inflación, etc.

También es de significación importante en el análisis, la experiencia tenida con ese país y las informaciones que de terceros países puedan obtenerse acerca de los antecedentes de este como deudor.

La suma de todos los antecedentes citados permitirá determinar la confianza que como deudor merece un país determinado.

Las fuentes de información utilizadas normalmente son:

- estadísticas publicadas por las autoridades financieras del propio país (Banco Central, Ministerio de Economía o Finanzas, etc.);
- publicaciones de organizaciones internacionales de crédito y de organizaciones regionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Interamericano de Desarrollo, Mercado Común, ALADI, etc.);
- publicaciones efectuadas por asociaciones especializadas en la materia;
- otros aseguradores de crédito a la exportación.

4.12. Primas

Las primas correspondientes a los riesgos extraordinarios (eventos de tipo político y catastrófico únicamente) son determinadas tomando como base la situación político-económica del país importador, en cuatro categorías. Seguidamente y a título de ejemplo, se detallan las primas para distintos plazos de financiación, instrumentada mediante amortizaciones semestrales.

Plazo	Categoría «A» (%)	Categoría «B» (%)	Categoría «C» (%)	Categoría «D» (%)
06 meses	0,16	0,32	0,55	0,87
12 meses	0,19	0,38	0,65	1,03
36 meses	0,31	0,62	1,06	1,68
60 meses	0,43	0,86	1,47	2,33

Las primas correspondientes a los riesgos extraordinarios donde, además de los eventos políticos y catastróficos, se cubre el incumplimiento de pago (compradores públicos) se fijan de acuerdo con las modalidades del crédito asegurado, especialmente si se halla garantizado por el gobierno del país importador o no.

Se entiende por garantía del gobierno cuando el crédito esté documentado en letras de cambio o instrumentos jurídicamente equivalentes, aceptados o avalados por un banco central o la autoridad del gobierno central que comprometa financieramente al Estado.

4.13. Otras características del sistema

El sistema de seguro de crédito a la exportación en Argentina otorga coberturas para operaciones en las cuales el insumo importado no supere el 30%

del valor FOB de la operación; en los casos en que el porcentaje sea mayor, se disminuye la cobertura en la misma proporción.

Las coberturas de riesgos extraordinarios (eventos de tipo políticos y catastróficos) son otorgadas automáticamente a pedido de los exportadores cuando el país de destino se halla comprendido en las categorías «A», «B» y «C» y sometidas a consulta de la autoridad de aplicación en la categoría restante.

Las coberturas de riesgos extraordinarios para compradores públicos son aprobadas caso por caso por la autoridad de aplicación, lo mismo que las coberturas para los riesgos de fabricación, servicios y exportación de obras.

5. SEGURO DE TRANSPORTE

5.1. Concepto

Las mercaderías que se transportan desde un punto de origen hasta uno de destino, están sujetas a numerosos riesgos, y más aún en el comercio internacional. Por lo tanto, el exportador e importador, en un contrato de compra-venta internacional, deben establecer concretamente cuáles son los riesgos que pueden sufrir las mercaderías que dieron origen a ese contrato durante el transporte.

El seguro de transporte es un contrato por el cual el asegurador se comprometa a compensar al asegurado de cualquier perjuicio, en las condiciones pactadas entre ambos, que puedan sufrir los bienes durante el transcurso del viaje. Por esa compensación o indemnización recibe el pago de una prima por parte del asegurado.

5.2. Póliza

La póliza de seguro es un instrumento probatorio del contrato de seguro. De ella surgen los derechos y obligaciones tanto del asegurado como del asegurador.

Tipos de póliza

- 1) Póliza individual: es aquella que cubre los distintos riesgos que pueda sufrir una mercadería en particular durante un embarque determinado.
- 2) Póliza flotante: cubre los distintos riesgos inherentes a una serie de embarques. Aquí las compañías aseguradoras emiten un *certificado de seguro* que no es más que la constancia de que determinada mercadería se encuentra amparada por una póliza flotante. Es muy usual la contratación de este tipo de póliza cuando se importan materias primas, mercaderías a granel o mercaderías en general en importantes volúmenes, de periodicidad más o menos constante. La ventaja es que el importador sabe de

antemano que, cualquiera fuere la fecha y cantidad embarcada, la mercadería estará amparada, sin tener que pensar en una póliza individual y sin haber abonado aún el premio. Cabe acotar que, en operaciones con carta de crédito documentaria, solo son aceptables las pólizas individuales o en su defecto los certificados de seguro, pero no las notas de cobertura, que son una especie de póliza flotante provisoria equivalente a cubrir los riesgos oportunamente.

5.3. Aplicación subsidiaria del seguro marítimo

El seguro de los riesgos de transporte por tierra se registrará según el Art. 121 por las disposiciones de la Ley 17428 y subsidiariamente por la relativa a los seguros marítimos.

El seguro de los riesgos de transporte por ríos y aguas interiores se registrará por las disposiciones relativas a los seguros marítimos con las modificaciones establecidas en los artículos siguientes.

Ámbito de aplicación

El asegurador puede asumir cualquier riesgo a que estén expuestos los vehículos de transporte, las mercaderías o la responsabilidad del transportador.

La ley trata el seguro referente a los riesgos de transporte terrestre y fluvial excluyendo al transporte marítimo y aéreo.

Respecto al transporte terrestre, a falta de normas expresas, se dispone la aplicación subsidiaria de las normas concernientes al seguro marítimo. En cuanto al transporte fluvial, el método es inverso, privando las normas marítimas con las modificaciones previstas en la sección.

Cambio de ruta y cumplimiento anormal

Art. 122. El asegurador no responde de los daños si el viaje se ha efectuado sin necesidad por rutas o caminos extraordinarios o de una manera que no sea común.

El asegurador no responde cuando, sin necesidad del transportista, la travesía se hace por un camino extraordinario o de una manera no común.

Seguro por tiempo y por viaje

Art. 123. El seguro se puede convenir por tiempo o por viaje. En ambos casos el asegurador indemnizará el daño producido después del plazo de garantía si la prolongación del viaje o del transporte obedece a un siniestro cubierto por el seguro.

Abandono

Art. 124. Cuando se trate de vehículos de transporte terrestre, el abandono solo será posible si existe pérdida total efectiva. El abandono será del plazo

de 30 días de ocurrido el siniestro. Para los medios fluviales y de aguas interiores se aplican las reglas del seguro marítimo.

El abandono o dejación es una institución típica de este seguro, que consiste en el acto por el que el asegurado transfiere a los aseguradores la propiedad de las cosas aseguradas, adquiriendo el derecho de exigir de estos la indemnización convenida. Este instituto se justifica por cuanto permite una liquidación rápida del seguro. La ley lo contempla con distinto criterio según sea el transporte terrestre o por agua. En el primer caso solo es posible si existe pérdida total o efectiva y debe hacerse dentro de los 30 días de ocurrido el siniestro. Se excluye el abandono en el supuesto de pérdidas provocadas para impedir litigios y las tentativas de agravación deliberada para llegar a esta pérdida.

Amplitud de la responsabilidad del transportador

Art. 125. Cuando el seguro se refiere a la responsabilidad del transportador respecto del pasajero, cargador, destinatario o tercero, se entiende comprendida la responsabilidad por los hechos de los dependientes u otras personas por las que sea responsable.

La norma establece la responsabilidad frente a terceros. Zavala Rodríguez critica esta norma, pues entiende que hace a la responsabilidad civil, que cubre los riesgos derivados de la culpa o negligencia del transportador, siendo ajena a la responsabilidad derivada del contrato de transporte.

Cálculo de la indemnización

Art. 126. Cuando se trate de mercaderías la indemnización se calcula sobre su precio en destino al tiempo en que debieron llegar. El lucro esperado solo se incluirá si media convenio expreso.

Medio de transporte

Cuando se trate de vehículos de transporte terrestre, la indemnización se calcula sobre su valor al tiempo del siniestro. Esta norma no se aplica a los medios de transporte fluvial o por aguas interiores.

La ley distingue respecto al medio de transporte, ya sea terrestre o por agua. En el primer caso la indemnización se calcula sobre el valor de las mercaderías al tiempo del siniestro. En el segundo caso rigen las normas del transporte marítimo, por aplicación del artículo 121.

Vicio propio

Art. 127. El asegurador no responde por el daño debido a la naturaleza intrínseca de la mercadería, vicio propio, mal acondicionamiento, merma, derrame o embalaje deficiente.

No obstante, el asegurador responde en la medida que el deterioro de la mercadería obedece a demora u otras consecuencias directas de un siniestro cubierto.

Culpa o negligencia del cargador o destinatario

Las partes pueden convenir que el asegurador no responde por los daños causados por simple culpa o negligencia del cargador o destinatario. El artículo exime al asegurador de los daños ocasionados por vicio propio de la mercadería, merma, embalaje deficiente, derrame, excepto cuando el deterioro se deba a retardo y a otros hechos emanados directamente del siniestro cubierto, la mercadería perecedera que se descompone por la demora ocasionada por descarrilamientos, choques, etc.

Requisitos y plazos para reclamos por faltantes y/o averías en cargas transportadas por vía terrestre

Rigen las disposiciones de nuestro Código de Comercio:

Art. 180. Cuando el efecto de las averías o daños sea solo la disminución en el valor de los efectos, la obligación del conductor se reduce a abonar lo que importa en menoscabo a juicio de peritos.

Art. 181. Si por efecto de averías quedasen inútiles los efectos para la venta y consumo en los objetos propios de su uso, no estará obligado el consignatario a recibirlos y podrá dejarlos a cuenta del porteador, exigiendo su valor, al precio corriente de aquel día en el lugar de la entrega.

Si entre los géneros averiados se hallan algunas piezas en buen estado y sin defecto alguno, tendrá lugar la disposición anterior con respecto a lo deteriorado, el consignatario recibirá los que estén ilesos si la separación se pudiese hacer por piezas distintas y sueltas, sin que se divida en partes un mismo objeto o conjunto que forme el juego.

Art. 182. Las dudas que ocurriesen entre el consignatario y el porteador sobre el estado de los efectos al tiempo de entrega serán determinados por peritos arbitradores, haciéndose constar por escrito el resultado.

Art. 183. La acción de reclamación por detrimento o avería que se encontrase en los efectos al tiempo de abrir los bultos solo tendrá lugar contra el acarreador dentro de las 24 horas siguientes a su recibo, con tal que en la parte externa no se vieren los daños o averías que se reclamen. Pasado este término, no tiene lugar reclamación alguna contra el conductor acerca del estado de los efectos transportados.

6. SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

6.1. Condiciones de cobertura

Ordenadas de menor a mayor protección:

01/ Pérdida total efectiva (TLVO *Total Loss Vessel Only*)

La mercadería así asegurada tiene la mínima cobertura posible, pues la

compañía aseguradora abona solamente si el buque es totalmente destruido por el siniestro.

02/ Pérdida total por abandono (TLO Total Loss Only)

La compañía paga si la mercadería ha quedado tan deteriorada que resulta antieconómico su recuperación.

03/ Libre de avería particular (FPA Free of Particular Average)

Esta cláusula cubre la mercadería contra pérdida, daños totales y avería gruesa, aunque el asegurado puede reclamar también pérdidas parciales particulares si el buque se hunde, es varado o embarrancado o si sufre incendio.

04/ Con avería particular (WA Whit Average)

Cubre las pérdidas parciales o daños provocados por los peligros del mar, siempre que excedan el porcentual de franquicias establecidas, que debe ser pagado por el asegurado. Cubre también las pérdidas totales, avería gruesa y los daños parciales atribuibles a incendios, hundimiento, etc. No cubre, en cambio, los daños por otras causas tales como robo, derrame, etc., las cuales deberán cubrirse en forma independiente.

05/ Contra todo riesgo (AR All Risks)

Cubre todos los riesgos que pudieren acontecer del transporte marítimo, pero no cubre el deterioro o vicio de la mercadería, guerra civil, piratería, disturbios laborales, hostilidades bélicas que deberán cubrirse especialmente en forma particular. En esta cobertura es conveniente, para evitar interpretaciones incorrectas, hacer un detalle puntual de las totalidades de los riesgos cubiertos.

6.2. Consideraciones especiales sobre seguro marítimo

Es conveniente establecer el alcance de algunos conceptos de importancia para un acabado y más completo conocimiento de dicho tema. Tal es el caso de las averías: la avería particular afecta a una sola y determinada mercadería. La avería gruesa implica que todas o partes de las mercaderías de un asegurado han tenido que dañarse o suprimirse para salvar al buque o al resto de las mercaderías transportadas, prorrateándose el daño entre todos los asegurados.

Dentro de la prima que se cobra ya están incluidos ambos conceptos por parte de la compañía aseguradora.

6.3. Requisitos y plazos para reclamos por faltantes y/o averías en cargas transportadas por vía marítima

Son de aplicación las normas establecidas por la Ley 20094 (Ley de Cargas Transportadas por Vía Marítima) en los artículos que se detallan a continuación:

Constancia de la autoridad aduanera

Art. 520. A los fines de la revisión prevista en el artículo siguiente, cuando se descargan los efectos en depósito fiscal o plazoleta o a depósito abierto, la autoridad aduanera debe dejar constancia de un registro oficial con respecto a cada unidad de carga y en la forma más detallada posible de:

- a) La diferencia de peso que tenga con respecto al marcado.
- b) Las señales que presente, individualizándolas si hay posibilidades de sustracción de su contenido.
- c) Las manchas o señales externas que hagan presumir la posibilidad de averías.

Publicidad de la revisión

Art. 521. Dentro de los dos días de terminada la descarga total del buque, el transportador debe publicar un aviso en un diario, indicando la fecha y hora para la revisión de los efectos que se descargan en las condiciones indicadas en el artículo precedente. La revisión debe iniciarse en jurisdicción fiscal, después de transcurridos dos días de la publicación y dentro de los cinco días siguientes. Del resultado de la revisión se debe dejar constancia escrita, en doble ejemplar, con todos los detalles que las partes consideren convenientes.

Pericia judicial

Art. 522. Si las partes no se ponen de acuerdo en la redacción de la constancia escrita o se niegan a su firma, cualquiera de ellas puede pedir una pericia judicial dentro de los diez días de la fecha de revisión si la mercadería se encuentra en jurisdicción fiscal, y dentro de los dos días si aquella ha sido retirada de dicha jurisdicción. El perito designado debe citar a ambas partes para llenar su cometido, que consistirá en establecer la naturaleza de la avería, su origen y monto, con los fundamentos pertinentes. Sin embargo, si las partes firman la constancia escrita y dejan establecido los puntos de disidencia, el perito se limitará a informar sobre estos.

Presunción de entrega conforme al conocimiento

No habiéndose firmado constancia escrita ni pedido la pericia se presume, salvo prueba fehaciente en contrario y no obstante las constancias en el registro oficial establecido en el artículo 520, que la mercadería fue entregada conforme con los datos del conocimiento.

Incompetencia de las partes

Art. 523. Si publicado el aviso o practicado la notificación fehaciente a que se refiere el artículo 521, no se presenta a la revisión una de las partes, la que concurrió puede efectuarla con intervención de un representante de la Aduana, dejando constancia escrita en los ejemplares necesarios, uno de los cuales quedará en poder de esa repartición.

El mismo procedimiento se observará si el transportador no ha avisado la revisión en la forma indicada, y siempre que el titular de la mercadería hubiere citado al transportador o al agente de ese efecto.

Averías no visibles

Art. 524. Si las mercaderías no se descargan en las condiciones del artículo 520, y siempre que presente averías no visibles externamente, el destinatario debe presentar al transportador a revisar los efectos en jurisdicción fiscal dentro de los 30 días contados a partir de la descarga.

Si el destinatario retira la mercadería de jurisdicción fiscal, dentro del plazo mencionado precedentemente, debe citar al transportador dentro de los dos días siguientes al retiro, comprobando la identidad de los objetos.

Averías visibles

Art. 525. Si la mercadería se entrega directamente del buque al destinatario, este debe observar en el acto los daños o disminuciones que sean visibles, exigiendo al transportador una constancia escrita. En el caso que se le niegue esta constancia o pericia, dentro de los dos días de la negativa, puede solicitar una pericia judicial. Si la avería o disminución no es aparente, el destinatario puede solicitar dicha constancia o pericia dentro de los dos días de retirada la mercadería, comprobando la identidad de los efectos.

En cualquiera de estos casos si no se pide la pericia judicial, se presume, salvo prueba en contrario, que la mercadería fue entregada conforme con los datos del conocimiento.

Descarga a lanchas

Art. 526. Si las mercaderías se descargan a lanchas por cuenta y riesgo de estas, el transportador puede en el acto de la descarga dejar constancias de las averías o pérdidas aparentes y debe publicar dentro de los dos días de la descarga que esta fue realizada.

El consignatario puede invitar al transportador para que se convenga la forma de verificar el estado de la mercadería. En caso de disidencia, se procederá en la forma indicada en el artículo 522; y en caso de no efectuarse el aviso, el consignatario puede proceder en la forma prevista en el artículo 523.

Ámbito de aplicación

Art. 529. Las disposiciones contenidas en el presente capítulo se aplican a todo transporte que finalice en puerto argentino, cualquiera sea la bandera del buque transportador y el lugar donde se expira el conocimiento.

6.4. Términos y condiciones utilizados en el comercio internacional que involucran obligaciones con respecto al seguro

01/ EXW. En fábrica

El vendedor debe correr con los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías hasta el momento en que pone las mercaderías a disposición del comprador en el lugar de entrega designado, sin cargar en el vehículo receptor. El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde el momento en que hayan sido entregadas por el vendedor en el lugar de entrega designado; y desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración de cualquier plazo fijado para recibir la entrega.

02/ FAS. Franco al costado del buque

El vendedor debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías hasta el momento en que las pone al costado del buque designado por el comprador, en el lugar de carga fijado por este en el puerto de embarque acordado, en la fecha o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde el momento en que le hayan sido entregadas al costado del buque designado; y desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega producido porque no da aviso, o porque el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de las mercaderías, o deja de admitir carga antes del momento convenido, siempre que las mercaderías hayan sido debidamente determinadas según el contrato.

03/ FOB. Franco a bordo

El vendedor debe soportar los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

A partir de ese momento, el comprador es quien debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías, y desde la fecha acordada o de expiración del plazo acordado para la entrega producida porque no da aviso, o porque el buque no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de las mercaderías, o deja de admitir carga antes del momento convenido, siempre que las mercaderías hayan sido debidamente determinadas según el contrato.

04/ CFR. Costo y flete

El vendedor debe costear los gastos y el flete hasta el puerto de destino convenido, pero debe correr con los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías hasta el momento en que entrega las mismas al armador del buque en el puerto de embarque convenido, a partir de ese momento el comprador es quien debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías.

05/ CIF. Costo, seguro y flete

El vendedor debe pagar los gastos y flete necesarios para llevar las mercaderías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías, así como cualquier gasto adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega se transmite de vendedor a comprador en el puerto de embarque. No obstante, el vendedor debe también procurar un seguro para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente.

El vendedor está obligado a contratar un seguro solo con la cobertura mínima; si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

7. SEGURO DE TRANSPORTE AÉREO**7.1. Requisitos y plazos para reclamo por faltantes y/o averías en cargas transportadas por vía aérea**

En principio rigen las disposiciones del código aeronáutico (Ley 17285) que, en su artículo 149, dispone: «En caso de avería, el destinatario debe dirigir al transportador su protesta dentro de un plazo de tres días para los equipajes y de diez días para las mercaderías, a contar desde la fecha de entrega.

En caso de pérdida, destrucción o retardo, la protesta deberá ser hecha dentro de los diez días siguientes a la fecha en que el equipaje o las mercaderías debieron ser puestos a disposición del destinatario. La protesta deberá hacerse por reserva consignada en el documento de transporte, o por escrito, dentro de los plazos previstos en los párrafos anteriores.

La falta de protesta en los plazos previstos hace inadmisibles toda acción contra el transportador, salvo en el caso de fraude de este.

Si se trata de un transporte internacional, y siempre que los respectivos países hayan ratificado los correspondientes convenios, serán de aplicación las siguientes disposiciones:

Convención de Varsovia – 1929 (Ley 14111)

Art. 26. a) El recibo de equipajes y mercaderías, sin protesta por el destinatario, constituirá presunción, salvo prueba contrario, de que las mercaderías fueron entregadas en buen estado y conforme al título de transporte.

b) En caso de avería, el destinatario deberá dirigir al transportador su propuesta inmediatamente después de descubierta la avería y lo más tarde dentro de un plazo de los tres días para los equipajes y siete días para las

mercaderías a partir de la fecha de recepción. En caso de retardo, la protesta deberá ser hecha a más tardar a los catorce días siguientes a la fecha en que los equipajes o las mercaderías deberían ser puestos a disposición del destinatario. Toda protesta deberá formularse por reserva inscrita en el título de transporte o mediante escrito expedido en el plazo previsto para dicha protesta.

c) A falta de protesta en los plazos previstos, todas las acciones contra el transportador serán inadmisibles, salvo en caso de fraude cometido por este.

Protocolo de la Haya – 1955 (Ley 17.386 que modifica la Ley 14.111)

Art.15. En el artículo 26 del Convenio de Varsovia se suprime el párrafo b) y sustituye por la siguiente disposición:

b) En el caso de avería, el destinatario deberá presentar una protesta inmediatamente después de haber sido notada dicha avería y a más tardar dentro de los siete días para los equipajes y de los catorce días para las mercaderías, a contar desde la fecha de su recibo.

En caso de retraso, la protesta deberá hacerse a más tardar dentro de los veintiún días a contar desde el día en que el equipaje o las mercaderías hayan sido puestos a disposición del destinatario.

Existiendo la presunción de daños o pérdidas inadmisibles bajo este seguro, el asegurado, consignatario o quien tenga interés en el seguro estará obligado a:

1) Dar intervención de inmediato al asegurador o al comisario de avería designado en la póliza o certificado de seguro.

2) Cumplir fielmente todos los actos y procedimientos legales destinados a responsabilizar a los causantes de perjuicio cubierto por este seguro y a realizar las verificaciones según las normas de derecho aplicable de manera tal que resulten habilitadas las acciones dirigidas a la repetición de tales perjuicios, ajustándose según corresponda a los procedimientos establecidos en el Código Aeronáutico (Ley 17285), la Convención de Varsovia y el Protocolo de la Haya ratificados por la Ley 14111 y la Ley 17286, respectivamente.

3) A tal efecto deberá presentar al transportador aéreo una protesta inmediatamente después de haber notado la existencia de daños o pérdidas, salvo que pueda disponerse de un plazo más largo por así preverlo por ley que sea de aplicación en cada caso:

- Dentro de tres días corridos cuando se trate de equipajes.
- Dentro de siete días en el caso de mercaderías.
- Dentro de diez días en el caso de falta de entrega del viso total.

Dichos plazos serán contados a partir de la fecha de la descarga de los bienes del avión conductor o en que debieron llegar. En dicha protesta deberá contar:

- Un detalle de los bienes, el número de guía aérea y fecha del viaje.
- Un detalle de los daños y pérdidas.
- La estimación de su monto y el reclamo del pago.

4) La protesta deberá efectuarse sobre el documento que sirve de título de transporte y dar intervención de inmediato al asegurador o al comisario de averías interviniente una constancia fehaciente de la protesta y de su recepción (por ejemplo: reserva en la guía aérea o copia del aviso o protesta, sellados y firmados por el transportador aéreo como constancia fehaciente de su recepción).

El incumplimiento de estas obligaciones disminuirá el derecho a indemnización que resultara de este seguro en la misma medida en que se haga la acción de regreso contra los responsables a los daños o pérdidas, conforme lo dispuesto en el artículo 80 de la Ley de Seguros (Ley 17418).

7.2. Documentos que deben presentarse en caso de siniestros

A los efectos de efectuar los reclamos del caso ante el asegurador, de haberse producido siniestro, el importador debe presentar, generalmente, la siguiente documentación:

- Copia de la factura comercial.
- Copia de la nota de empaque o nota de peso.
- Copia del documento de transporte (conocimiento, guía aérea, según el medio).
- Original o copia de la póliza.
- Copia de la carta de reclamo a la compañía transportista, responsabilizándolos por los daños o faltantes ocurridos durante su jurisdicción.
- Original de la respuesta a la carta de reclamo o nota de carga revisada.
- Copia de la factura del despachante de aduana.
- Copia de la boleta del pago de los tributos a la importación en caso de haberse asegurado tales conceptos.

La compañía aseguradora designa a una empresa liquidadora que se ocupa de verificar los alcances del siniestro y realiza la consiguiente liquidación para que luego la compañía realice el pago pertinente al asegurado.

8. GARANTÍAS CONTRACTUALES

Brochure 325. Reglas uniformes para la garantía de propuesta, ejecución y devolución de *garantía de contrato*.

Artículo 1. Alcances

1) Estas reglas se aplican a cualquier garantía, fianza, indemnización, caución o compromiso similar, como quiera que se lo llame o describa («garantía»), que exprese que está sujeta a las reglas uniformes para la garantía de propuesta, ejecución y devolución («garantía de contrato») de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) (Publicación Brochure 325) y son válidas para todas las partes concernientes, a menos que se exprese lo contrario en la garantía o en cualquier enmienda de esta.

2) Cuando cualquiera de estas reglas se opone a una estipulación de la ley que se aplique a la garantía a la cual las partes están sujetas, dicha estipulación prevalece.

Artículo 2. Definiciones

Para los fines de estas reglas:

a) «**Garantía de propuesta**» significa una garantía otorgada por un banco, compañía de seguros u otra parte solicitada por el oferente («*instructing party*») a una parte que llama a concurso («el comitente»), por medio de la cual el garante se compromete, en el caso de incumplimiento por parte del oferente de las obligaciones que resulten de la presentación de la propuesta, a realizar el pago al «comitente» dentro de los límites de una suma de dinero estipulada.

b) «**Garantía de ejecución**» significa una garantía otorgada por un banco, compañía de seguros u otra parte («el garante») a pedido del proveedor de mercaderías o servicios u otro contratante («el oferente») u otorgada por instrucción del banco, compañía de seguros u otra parte solicitada por el oferente («*instructing party*») a un comprador o a un empleador («el comitente»), por la cual el garante se compromete en el caso de incumplimiento por parte del oferente de los términos de un contrato entre el oferente y el comitente («el contrato») a realizar el pago al «comitente» dentro de los límites de una suma de dinero estipulados o, si así lo expresa la garantía, a opción del garante, para convenir la ejecución del contrato.

c) «**Garantía de devolución**», significa una garantía otorgada por un banco, compañía de seguros u otra parte («el garante») a pedido del proveedor de mercaderías o servicios u otro contratante («el oferente») u otorgada por instrucción del banco, compañía de seguros u otra parte solicitada por el oferente («*instructing party*») a un comprador o a un empleador («el comitente»), por la cual el garante se compromete, en el caso en que el oferente

no cumpla en devolver según los términos y condiciones de un contrato entre el oferente y el comitente («el contrato») cualquier suma o sumas dadas por adelantado o pagadas por el comitente al oferente y no devueltas de otro modo, a realizar el pago al comitente dentro de los límites de una suma de dinero estipulada.

Artículo 3. Responsabilidad del garante ante el comitente

- 1) El garante es responsable ante el comitente solo según los términos y condiciones especificadas en estas reglas y hasta una suma que no excede la estipulada en la garantía.
- 2) El grado de responsabilidad estipulado en la garantía no será reducido en virtud de una ejecución parcial del contrato, a menos que así lo especifique la garantía.
- 3) El garante puede contar solo con aquellas defensas basadas en los términos y condiciones especificadas en la garantía o permitidas bajo estas reglas.

Artículo 4. Plazo de reclamo

Si la garantía no especifica una última fecha en la que el garante debe recibir un reclamo, dicha fecha («fecha de vencimiento») debe ser:

- 1) Para una «garantía de propuesta»: seis (6) meses a partir de la fecha de la garantía.
- 2) Para una «garantía de ejecución»: seis (6) meses a partir de la fecha especificada en el contrato para la entrega o ejecución o cualquier prórroga de ella, o un mes después del vencimiento de cualquier período de mantenimiento (período de garantía) especificando en el contrato si dicho período de mantenimiento está explícitamente estipulado en la garantía de ejecución.
- 3) En el caso de una «garantía de devolución»: seis (6) meses a partir de la fecha especificada en el contrato para entrega o ejecución o cualquier prórroga de ella.

Si la fecha de vencimiento cae en un día no laborable, la fecha de vencimiento se extiende al siguiente día hábil.

Artículo 5. Vencimiento de la garantía

- 1) Si el garante no recibe reclamos en/o antes de la fecha de vencimiento de la garantía o si cualquier reclamo que surja de la garantía se ha cumplido satisfactoriamente según los derechos del comitente, la garantía deja de ser válida.
- 2) A pesar de las disposiciones del Art. 4, en el caso de garantía de propuesta:
 - a) Al aceptar el comitente la propuesta y adjudicar el contrato al oferente o, si así se establece en el contrato escrito o si no se ha firmado ningún contrato y así está establecido en la propuesta, la realización por parte del

oferente de una garantía de ejecución, o si no requiere tal garantía la firma del contrato por parte del oferente, la garantía de propuesta emitida en su nombre deja de ser válida.

b) Una garantía de propuesta también deja de ser válida cuando el contrato al cual se refiere se adjudica a otro oferente, aunque ese oferente cumpla o no con los requerimientos enunciados en párrafo 2) a) de este artículo.

c) Una garantía de propuesta también deja de ser válida en el caso en que el comitente declare explícitamente que no formalizará el contrato.

Artículo 6. Devolución de la garantía

Cuando una garantía deja de ser válida según sus propios términos y condiciones o según estas reglas, la retención de los documentos de la garantía no da ningún derecho sobre el comitente y el documento debe ser devuelto al garante sin demora.

Artículo 7. Enmiendas de contratos y garantías

1) Una garantía de propuesta es válida solo respecto de la propuesta original presentada por el oferente y no puede aplicarse en el caso de una enmienda de ella ni tampoco es válida pasada la fecha de vencimiento especificada en la garantía o establecida en estas reglas, a menos que el garante haya comunicado por escrito o por cable, telegrama o télex al comitente que la garantía sigue vigente o que la fecha de vencimiento ha sido prorrogada.

2) Una garantía de ejecución o una garantía de devolución puede estipular que no será válida respecto de cualquier enmienda del contrato o que debe notificarse al garante de cualquiera de tales enmiendas para su aprobación. De no haber tal estipulación, la garantía es válida respecto de las obligaciones del oferente tal como lo exprese el contrato y cualquier enmienda de este. De todos modos, la garantía no será válida si excede la suma establecida o pasada la fecha de vencimiento especificada en la garantía o en estas reglas, a menos que el garante haya comunicado por escrito o por cable, telegrama o télex al comitente que se ha incrementado el monto de una cifra estipulada o que se ha prorrogado la fecha de vencimiento.

3) Cualquier enmienda hecha por el garante en los términos y condiciones de la garantía tendrá vigencia respecto del comitente solo si el comitente está de acuerdo y respecto del oferente o la «*instructing party*», según corresponda, solo si el oferente o la «*instructing party*» están de acuerdo, según corresponda.

Artículo 8. Presentación de reclamos

1) Un reclamo bajo garantía debe hacerse por escrito o por cable, telegrama o télex para que lo reciba el garante antes de la fecha de vencimiento especificada en la garantía o estipulada en estas reglas.

2) Al recibirse un reclamo, el garante debe notificar al oferente o a la «*instructing party*» según corresponda, sin demora, de tal reclamo y de cualquier documentación recibida.

3) Un reclamo no será aceptado a menos que:

a) Se haya hecho y recibido según lo requerido en párrafo 1) de este artículo.
b) Esté respaldado por la documentación especificada en la garantía o es estas reglas.

c) Tal documentación sea presentada dentro del período posterior a la recepción del reclamo especificado en la garantía o, de no haber tal especificación, tan pronto como sea posible, o, en caso de documentación del propio comitente, como máximo dentro de los seis meses de recibido el reclamo.

En ningún caso, debe aceptarse un reclamo si la garantía ha dejado de ser válida según sus propios términos o según estas reglas.

Artículo 9. Documentación para respaldar un reclamo

Si una garantía no especifica la documentación a presentarse para respaldar un reclamo o solo especifica una declaración de reclamo por parte del comitente, el comitente debe presentar:

a) En el caso de una «garantía de propuesta», su declaración de que la propuesta del oferente ha sido aceptada y que el oferente o no ha firmado el contrato o no ha presentado la garantía de ejecución como lo establece la propuesta y su declaración de acuerdo, dirigida al oferente, de que cualquier divergencia que surja de un reclamo por parte del oferente a fin de que el comitente le pague parte o la totalidad de la suma pagada bajo garantía sea resuelta por medio de un tribunal arbitral o judicial según lo especificado o de otra forma acordado por medio del arbitrio según las reglas de la corte de arbitraje de la CCI o con las reglas de arbitrio de la UNCITRAL, a opción del oferente.

b) En el caso de una «garantía de ejecución» o de una «garantía de devolución», ya sea la decisión de la corte o fallo arbitral que justifique el reclamo o la aprobación escrita del oferente en cuanto al reclamo y la suma a pagarse.

Artículo 10. Ley aplicable

Si una garantía no indica la ley por la cual debe regirse, la ley aplicable es aquella del lugar de trabajo del garante. Si el garante tiene más de un lugar de trabajo, la ley aplicable es aquella de la sucursal que emitió la garantía.

Artículo 11. Solución de divergencias

1) Cualquier divergencia que surja en conexión con la garantía debe llevarse a arbitraje por acuerdo entre el garante y el comitente, ya sea según las reglas de la corte de arbitraje de la CCI, las reglas de arbitrio de la UNCITRAL o aquellas reglas de arbitrio acordadas entre el garante y el comitente.

- 2) Si se lleva a arbitraje una divergencia entre el garante y el comitente con referencia a los derechos y obligaciones del oferente o de la «*instructing party*», tendrán el derecho de intervenir en tales procedimientos de arbitraje.
- 3) Si el garante y el comitente no han acordado el arbitraje o la jurisdicción de una corte específica, cualquier divergencia entre ellos relacionada con la garantía debe ser resuelta exclusivamente por la corte competente del país de lugar de trabajo del garante o, si el garante tiene más de un lugar de trabajo, por la corte competente del país de su lugar principal de trabajo o, a opción del comitente, por la corte competente del país de la sucursal que emitió la garantía.

CAPÍTULO 13. ESTÍMULOS A LAS EXPORTACIONES

1. ESTÍMULOS ADUANEROS A LA EXPORTACIÓN

1.1. Introducción

El precio de toda mercadería que es objeto de comercialización lleva incorporado obviamente los diversos tributos existentes que la gravan. Cuando la comercialización trasciende las fronteras de un país, nos hallamos frente a la posibilidad de que se produzca una doble o múltiple incidencia de tributos sobre la misma mercadería; una, por parte del país exportador y otra, por la del país importador.

Los países signatarios del GATT, entre ellos Argentina, han adoptado el «principio de país de destino» que consiste en admitir que el país exportador, o país de origen de la mercadería, renuncie a su potestad tributaria –en cuanto a gravámenes indirectos sobre el consumo de la mercadería exportada– para permitir la aplicación de los impuestos por parte del país importador, o país de destino, evitándose de esta manera la doble imposición sobre un mismo producto. Esto basado en el principio doctrinario que «no se debe exportar impuestos» con el objeto de que su precio resulte competitivo en el orden internacional.

Los estímulos fiscales ocupan un lugar destacado por cuanto gravitan en la disminución de los costos, permitiendo situarse ventajosamente en los mercados consumidores del exterior.

1.2. *Draw Back*

El Art. 820 (CA) lo define como 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 sometido en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio.
- b) Utilizándose para acondicionar o envasar otra mercadería que se exportare.

El Art. 821 (CA) establece:

1) Facultase al Poder Ejecutivo (PE) para:

- a) Determinar la mercadería que puede acogerse a este régimen.
- b) Fijar el plazo dentro del cual debe efectuarse la exportación para consumo, a contar desde el libramiento de la mercadería importada para consumo.

- c) Establecer el plazo y las demás condiciones que deberán cumplir los exportadores para acogerse a este beneficio.
- d) Fijar las bases sobre las cuales se liquidará el importe que correspondiere en concepto de *draw-back*.
- e) Determinar los demás requisitos y formalidades relativos a estos regímenes.
- 6) El PE podrá delegar el ejercicio de las funciones y facultades previstas en el apartado 1) en el Ministerio de Economía.

El Art. 822 (CA) determina que:

- 1) De la devolución a que se refiere el Art. 820 se hará efectiva directamente por la DGA con fondos que tomará de la recaudación que efectuare de tributos que debieren ingresar a rentas generales.
- 2) En los supuestos en que la DGA delegare esta función en determinadas aduanas que se hallaren distantes de su sede, el tribunal de cuentas de la nación intervendrá con posterioridad al acto de la devolución.

El Art. 823 (CA) indica que con sujeción al régimen de garantía previsto en el Art. 453, inc. k) (CA), el exportador que hubiere solicitado la destinación de exportación para consumo e ingresare la mercadería a depósito aduanero habilitado al efecto podrá percibir anticipadamente los importes que le correspondieren en concepto de *draw-back*.

El Art. 824 (CA) indica que cuando en el supuesto previsto en el Art. 823 (CA) no se efectuare la exportación para consumo dentro del plazo que determinar la reglamentación (31 días), deberá devolverse el importe percibido. La actualización y los intereses que devengare este importe se regirán por lo dispuesto en los Arts. 849 y 845, respectivamente, sin perjuicio de las sanciones establecidas en este código.

Art. 453, inc. k) (CA). El cobro anticipado de las sumas que correspondieren en concepto de *draw-back*. La garantía debe cubrir la devolución de todos los importes recibidos del Estado nacional por tal concepto más un 10% para cubrir eventuales sanciones y accesorios (Decreto 1001/82).

Decreto 1012

Modificación del Decreto 177/85

Fecha 29/05/91. Publicación BO 31/05/91

Art. 1. Los exportadores en las condiciones establecidas en el presente decreto, podrán obtener la restitución total o parcial de los importes que se hubieren pagado en concepto de derechos de importación y tasa estadística, 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 para acondicionar o envasar otra mercadería que se exportare.

Art. 2. La devolución del impuesto al valor agregado para la mercadería mencionada en el artículo precedente se efectuará de acuerdo a lo establecido en el Art. 41 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado según el texto de la Ley 23349 y sus modificatorias en la forma y condiciones que establezca la Subsecretaría de Finanzas Públicas del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos.

Art. 3. La Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos procederá, a pedido de parte, a la tipificación de la mercadería cuya exportación dé lugar a la aplicación de este régimen, determinando en todos los casos el monto a restituir por cada tributo, a cuyo efecto tendrá en cuenta los datos y procedimientos que se establezcan en los artículos siguientes.

Art. 4. La tipificación requerida por parte interesada, para que produzca a los efectos señalados en este decreto deberá solicitarse a la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos mediante declaración jurada conforme con las normas reglamentarias que dicte. La Subsecretaría de Industria y Comercio dará intervención al Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) a efectos de evaluar técnicamente las solicitudes de tipificación.

Art. 5. Toda solicitud de tipificación encuadrada en el Art. 4 del presente decreto, así como en las normas reglamentarias que al efecto dicte la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos, deberá ser resuelta dentro de los 90 días corridos desde la fecha de su presentación en la referida Subsecretaría. El plazo establecido en el presente artículo comenzará a correr cuando la solicitud de tipificación se halle debidamente cumplimentada en función de lo que establece el presente decreto y las normas reglamentarias que a tal efecto se dicten.

Dicha Subsecretaría dará a publicidad mediante comunicado de prensa la iniciación de los trámites dentro de los cinco días corridos contados desde la fecha de presentación de la solicitud.

Cualquier exportador interesado podrá adherir por escrito a la solicitud de tipificación en estudio.

Todo tercero interesado podrá oponerse a la tipificación solicitada dentro de los diez días corridos desde la fecha en que aquella se hubiere dado a publicidad.

La resolución que establezca la tipificación, además de su publicidad, será notificada al solicitante, adherentes y a los que se hallan presentado en oposición dentro del término arriba establecido.

Art. 6. La resolución que la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos dicte dentro del término previsto se aplicará a todas las solicitudes de destinación de exportación para consumo en las que se hubiere citado el número de la solicitud de tipificación.

Art. 7. Transcurrido el plazo de 90 días corridos a que se refiere el Art. 5 del presente decreto sin que la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos hubiere dictado resolución, el o los solicitantes y/o los adherentes podrán intimar por escrito a dicha Subsecretaría para que, dentro del plazo de cinco días corridos desde la intimación, dicte resolución o extienda constancia del vencimiento del plazo sin haberla adoptado.

En este supuesto y contra la presentación de dicha certificación, la Administración Nacional de Aduanas (ANA, hoy DGA) comenzará a liquidar el *draw-back* de acuerdo con la solicitud de tipificación, hasta tanto se dicte resolución. En el supuesto que esta reconociese un monto inferior al cobrado en función de lo solicitado, las diferencias quedarán sujetas al régimen general dispuesto para la devolución de estímulos a la exportación percibida indebidamente.

La constancia a que se refiere este artículo solo podrá ser extendida por el titular de la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos o por el funcionario que este designe de nivel no inferior al Director Nacional.

En el caso de este artículo, cualquier tercer exportador que se hubiere adherido a la tipificación presentada y no resuelta en término tendrá los mismos derechos y obligaciones del solicitante.

Art. 8. La Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos podrá actualizar de oficio o a pedido de parte de las tipificaciones vigentes en caso de modificaciones en los derechos de importación, tasa de estadísticas, fondo nacional de promoción de exportaciones (FOPEX, hoy derogado) y en el IVA o en otros factores que hagan a la tipificación, aplicándose a dichas actualizaciones los mismos efectos y procedimientos establecidos en este decreto para las tipificaciones.

Art. 9. La ANA (hoy DGA) deberá adoptar los recaudos necesarios para que las aduanas verifiquen, de acuerdo a los métodos que estimen más convenientes, la conformidad de la mercadería a exportar con aquella objeto de la tipificación aplicable, según lo dispuesto en los Arts. 5 y 6. A esos efectos, el exportador deberá individualizar en la documentación aduanera para el embarque de las mercaderías el número de la solicitud o adhesión a la tipificación, o el de la resolución en su caso.

Art. 10. La ANA (hoy DGA) liquidará el monto del *draw-back* establecido en la tipificación o en la solicitud, según el caso, de acuerdo a la norma que rija para dicho organismo a los fines de calcular los tributos a la importación vigentes a la fecha del registro de la solicitud de destinación de exportación para consumo respectiva.

Realizado cada embarque, la ANA (hoy DGA) procederá a librar cheque a favor del exportador por los importes correspondientes, sin perjuicio de las verificaciones que quedarán pendientes.

Art. 11. La ANA (hoy DGA) exigirá que, juntamente con el pedido de liquidación de *draw-back*, se consigne el número de la solicitud de destinación de importación para consumo y la fecha de libramiento a plaza que cubre la importación de la mercadería objeto del presente régimen.

La ANA (hoy DGA) deberá establecer un sistema de contralor suficiente para asegurar la exactitud de la documentación de exportación presentada, así como que las exportaciones imputables contra una solicitud de destinación de importación para consumo no superen el volumen de bienes documentados por esta.

Las aduanas efectuarán la verificación aludida en el párrafo anterior en el momento que se efectúe el pago del *draw-back*.

Art. 12. Cuando por cualquier causa mercaderías previamente exportadas retornaren al país en el tiempo y forma autorizadas en la Ley 22415, quien las hubiere exportado deberá restituir el importe que se le hubiera abonado al momento de su exportación, de acuerdo a lo establecido en la referida Ley.

Art. 13. Las infracciones al presente régimen serán sancionadas con arreglo a las disposiciones establecidas en la sección XII del CA (Ley 22415).

Art. 14. La ANA (hoy DGA), a los efectos del régimen de *draw-back* que determina el presente decreto, tomará de la recaudación que efectuare de los tributos los fondos necesarios para efectivizar los pagos previstos en el Art. 10.

Art. 15. Las solicitudes de tipificación ajustadas a las prescripciones del presente decreto podrán ser presentadas a la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos, a partir del día siguiente al de la fecha de su publicación en el BO.

Art. 16. Facúltase a la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos, como autoridad de aplicación del presente decreto, a dictar las normas reglamentarias necesarias para su funcionamiento.

Art. 17. Deróganse los Arts. 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 y 26 del Decreto 177/85.

1.3. Régimen de reintegro

Una premisa fundamental en el comercio internacional consiste en que los impuestos pagados en el proceso de elaboración del bien a exportar no incidan negativamente sobre su competitividad.

Por esto el reintegro constituye un instrumento para el estímulo a las exportaciones con el fin de mejorar la capacidad de competencia de los sectores reales de la economía nacional, tanto en los mercados locales como en los internacionales, y de este modo buscar una mayor integración de la economía argentina en el comercio exterior. Debemos considerar un régimen general y regímenes especiales.

Régimen general

El presente régimen establece que los exportadores de mercaderías manufacturadas en el país, nuevas sin uso, tendrán derecho a obtener el reintegro total o parcial de los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores en las distintas etapas de producción y comercialización.

Dicho reintegro será aplicable sobre el valor FOB de la mercadería a exportar, neto del valor CIF de los insumos importados incorporados a ella. Solo se tendrá como base para dicho cálculo el valor agregado producido en el país.

El porcentaje de reintegro de tributos de la mercadería a exportar a que hace referencia precedentemente resulta de la evaluación realizada por la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos para el cálculo de los tributos interiores incorporados a las mercaderías que se exporten.

Se fija un porcentaje variable, «tal alícuota varía según el tipo de mercadería y por lo tanto deberá buscársela en la correspondiente nomenclatura».

Se faculta al Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos, para que, a propuesta de la Subsecretaría de Industria y Comercio, determine las mercaderías objeto del presente régimen para que incorpore a él nuevas mercaderías o elimine de él a las que hubiere incluido, como así también a efectuar las modificaciones de los niveles de reintegros de tributos necesarios cuando las evaluaciones realizadas sobre el contenido impositivo así lo justifiquen.

La ANA (hoy DGA) fiscalizará que la liquidación de los reintegros de tributos interiores responda a la alícuota establecida por la norma vigente a la fecha del registro de la correspondiente solicitud de destinación de exportación para consumo, y procederá a pagar a los exportadores los importes que resulten de la documentación suministrada, utilizando el tipo de cambio, para la conversión de la moneda extranjera en moneda nacional, cierre comprador del Banco de la Nación Argentina del día anterior de efectuarse su acreditación en cuenta al exportador, siempre que se certifique el pago de los tributos que gravaren la operación objeto de beneficio.

En el supuesto de una mercadería exportada que por cualquier circunstancia retorne al país, quien la exportó deberá proceder a ingresar total o parcialmente, según la cantidad retornada, el importe correspondiente al reintegro de tributos que se le hubiere acreditado.

Aquel que transgreda las disposiciones vigentes, mediante la declaración de valores diferentes a los reales o mediante cualquier otra falsa declaración, acto u omisión, o pretenda obtener un reintegro de tributos interiores ilegítimo, por un valor superior al que correspondiere, será pasible de las penas contempladas en el Código Aduanero.

Las salidas temporarias de mercaderías que luego se conviertan en exportaciones definitivas y se ajusten al régimen darán derecho a los exportadores a gozar del beneficio del reintegro de los tributos interiores.

Las operaciones que se cursen al amparo del régimen de reintegro, en los casos que así correspondiere, podrán acogerse al régimen de *draw-back*.

Regímenes especiales

• Embalajes

Consiste en un beneficio adicional de reintegro aplicable sobre el embalaje utilizado para la exportación de algunas frutas frescas.

• Planta llave en mano

A los exportadores de plantas llave en mano se les computa el reintegro por planta, es decir, el régimen general de reintegro citado anteriormente y el reintegro que les corresponde por producto singular (régimen especial) de acuerdo a lo indicado en la nomenclatura.

• Área aduanera especial

a) Exportaciones desde el territorio nacional continental al área aduanera especial: estas operaciones podrán acceder a la devolución de tributos establecida por el régimen general.

b) Exportaciones de productos originarios del Área Aduanera Especial al exterior.

• Puertos patagónicos

El presente régimen establece que las exportaciones que se realicen por los puertos y aduanas ubicados al sur del Río Colorado gozarán de un reembolso adicional a la exportación siempre que se carguen a buque mercante con destino al exterior.

1.4. Régimen de reembolso

Estas devoluciones lo son en concepto de tributos interiores que se hubiesen pagado durante el proceso productivo de los bienes exportables o por la previa importación de insumos incorporados a la exportación.

La intención es que estos porcentajes respondan siempre y exclusivamente a la incidencia de los impuestos en el proceso productivo del bien exportable y de los gravámenes que recaen sobre la importación de los insumos.

Es un régimen incompatible con el *draw-back* y no contempla la devolución sobre fletes ni seguros.

Se puede definir como la devolución de los importes percibidos por el fisco en concepto de impuestos interiores, cobrados sobre las distintas etapas de la producción de las mercaderías a exportar y de los tributos que pudieran haberse pagado a la importación de toda o parte de la mercadería incorporada al bien exportable.

Tiene por objeto permitir un mejor desarrollo de la industria nacional, expandir las exportaciones argentinas de bienes y servicios, favoreciendo las de mayor valor agregado, sobretudo en los segmentos productivos donde existan ventajas competitivas y atractivo de mercado. Dar, con todo ello, un sesgo exportador a la producción industrial, lograr que el régimen sea permanente e independiente del manejo de otras variables económicas.

Las mercaderías susceptibles de este beneficio deben ser «manufacturadas en el país, nuevas, sin uso...».

La base imponible de devolución se aplica sobre el valor FOB de la exportación. Es condición fundamental que previamente se haya realizado el ingreso de las divisas correspondientes a la exportación.

En el supuesto de una mercadería exportada que por cualquier circunstancia retorne al país, quien la exportó deberá proceder a ingresar el importe que, en concepto de devolución de impuestos por la mercadería retornada, se hubiera percibido en su oportunidad. Los montos serán actualizados.

El tipo de cambio, para la conversión de la moneda extranjera en moneda nacional, será el del cierre comprador del Banco de la Nación Argentina del día anterior de efectuarse su acreditación en cuenta al exportador siempre que la negociación de divisas se concrete dentro de los plazos fijados por disposiciones vigentes.

2. ESTÍMULOS IMPOSITIVOS A LA EXPORTACIÓN

2.1. Devolución de IVA de exportación

Para aumentar o mejorar la competitividad de las exportaciones argentinas, y en uso de los famosos superpoderes que nuestros legisladores le otorgaron al Poder Ejecutivo en el año 2001 (Ley 25414), el gobierno de entonces modificó a través del Decreto 959 la Ley de IVA. Entre otras disposiciones, agregó a continuación del artículo sobre el recupero de IVA crédito fiscal vinculado a operaciones de exportación un párrafo que transcribimos literalmente:

Los exportadores tendrán derecho a la acreditación, devolución o transferencia a que se refiere el segundo párrafo del artículo precedente solo con el cumplimiento de los requisitos formales que establezca al administración federal de ingresos públicos, entidad autárquica en el ámbito del Ministerio de Economía, ello sin perjuicio de su posterior impugnación cuando a raíz del ejercicio de las de fiscalización y verificación previstas en el artículo 33 y siguientes de la Ley 11683 (texto ordenado 1998 y modificado), mediante los procedimientos de auditoría que a tal fin determinen el citado organismo, se compruebe la ilegitimidad o improcedencia del impuesto facturado que diera origen a la aludida acreditación, devolución o transferencia.

Las solicitudes que efectúen los exportadores, en los términos del párrafo anterior deberán ser acompañadas por dictamen de contador público independiente, respecto de la razonabilidad y legitimidad del impuesto facturado vinculado a las operaciones de exportación...

Esta modificación de contenido reglamentaria cambia en forma significativa la manera de presentación de los recuperos del IVA. La AFIP realizó un gran esfuerzo para adecuar sus sistemas, de forma tal de contar con la herramienta informática adecuada para poder cumplir con la nueva Ley, otorgando el derecho a la acreditación, devolución o transferencia del IVA con el solo cumplimiento de los requisitos formales que se establezcan, sin correr con grandes peligros como los que acontecieron en el pasado. Respecto de las transferencias, se eliminó la referencia a la Resolución General 2785 (DGI), que establecía que no tenían efectos hacia terceros sin la previa aprobación de la AFIP; en consecuencia, con la nueva resolución se crea un mecanismo de transferencia automática.

Como consecuencia de la reforma legal, la administración federal provisoriamente emitió la Resolución General de reglamentación 1101, aclarando que estaría vigente hasta la nueva reglamentación definitiva, conviniendo con la resolución anterior (RG AFIP 616) en varios aspectos. Finalmente, con se publica esta reglamentación tan esperada, sustituyendo el régimen anterior de la resolución general de la AFIP 616, poniendo punto final al régimen provisorio de la RG 1101 y sus sucesivas prórrogas.

2.2. Resolución General 1351

En sus 45 artículos y 12 anexos recopila toda la normativa emitida hasta la fecha, dándoles rango de resolución general obligatoria de reglamenta-

ción a algunas disposiciones. Incorporando además reglamentaciones que se encontraban dispersas y, como lo anticipamos, adecua la normativa a la modificación de la Ley. En este artículo, por razones del espacio disponible solo nos abocaremos a comentar los cambios más importantes y a describir algunas curiosidades que transcribiremos de un artículo más extenso que fue publicado en *La Ley Exprés* de noviembre de 2002 en el sector de doctrina bajo el título «Nuevo régimen de recupero de impuesto facturado vinculado a exportaciones. RG 1351/02 (AFIP) de Recupero de IVA», por Alejandro Casal (Editorial La Ley).

Vigencia

Las presentaciones realizadas a partir de enero de 2003 deberán cumplir con las disposiciones de la RG 1351 (AFIP), siempre que las exportaciones hayan sido perfeccionadas a partir del 1ro. de agosto del año 2001. Las exportaciones perfeccionadas hasta el 31 de julio de 2001 deberán realizarse bajo de la antigua reglamentación (RG 616 AFIP).

Este nuevo procedimiento aplicable para los recuperos deja sin efecto la obligación de constituir garantías como se exigía para el reintegro total anticipado de la RG 616, permitiendo recuperar el IVA crédito fiscal vinculado a exportaciones en forma rápida solo con el cumplimiento de los requisitos formales más un informe de contador muy riguroso.

Además de este recupero, que de ahora en más llamaremos «recupero exprés», existen otros dos sistemas en la norma como excepciones al procedimiento normal que son:

- Sistema de recupero con fiscalización previa: obligatorio para el caso de algunos sujetos que, por diferentes motivos, no están habilitados para ello y solicitudes cuyo crédito fiscal haya sido cuestionado y solicitudes que incluyan créditos fiscales con una antigüedad mayor a 24 meses.
- Sistema opcional de recupero simplificado para pequeños exportadores.

Respecto de las formalidades requeridas en los anexos, consideramos oportunos realizar algunos comentarios y consideraciones solo de las novedades:

- Se elimina la necesidad de presentar documentación aduanera cuando la exportación se efectuó a través del sistema informático María. Caso contrario, debe contar con copia del cumplido de embarque o factura-permiso de exportación simplificada, certificada por funcionario aduanero. Se crea un nuevo aplicativo que obliga a cargar una por una todas las facturas, eliminando la posibilidad que existía con los aplicativos anteriores de informar en determinadas circunstancias por importes globales las facturas chicas o globales por proveedor, permitiendo ahora un mejor control. Lamentablemente se continúa con el error de tener que informar sobre la

vinculación económica con los proveedores que viene de reglamentaciones anteriores en lugar de exigir la información de proveedores vinculados en caso de que estos últimos gocen de liberaciones en el mercado interno. Todo ello porque el tercer párrafo del artículo 43 determina: «Cuando la realidad económica indicara que el exportador de productos beneficiados en el mercado interno con liberaciones de este impuesto es el propio beneficiario de dichos tratamientos, el cómputo, devolución o transferencia en los párrafos precedentes prevé, no podrá superar al que le hubiera correspondido a este último, sea quien fuere el que efectuar la exportación».

- Si bien se continúa en un ANEXO III con el requisito de cumplir con las normas de facturación del artículo 41 de la Resolución General 100 (datos de los comprobantes), se incorpora como obligatorio, previo a la presentación del recuero, el cumplimiento de la Ley Antievasión (Ley 25345) dentro de la normativa. Esta norma establece que no surtirán efectos entre partes ni frente a terceros los pagos totales o parciales de sumas de dinero superiores a \$1000 (mil pesos), o su equivalente en moneda extranjera, que no fueran realizados mediante depósitos en cuentas de entidades financieras, giros o transferencias bancarias, cheques o cheques cancelatorios, tarjeta de crédito, compra o débito, factura de crédito, etcétera.

Quedan exceptuados los pagos efectuados a entidades financieras comprendidas en la Ley 21526 y sus modificaciones, o aquellos que fueren realizados ante un juez nacional o provincial en expedientes que ante ellos tramitan.

- Continúa la obligación previa de cumplir con la Resolución General 151 (AFIP) que se refiere a los medios o procedimientos de cancelación de obligaciones de pago que requiere, cuando el importe de la factura o documento equivalente no supere la suma de \$10.000 (diez mil pesos), incluidos los tributos que gravan la operación y, en su caso, las percepciones a que la misma estuviera sujeta. El medio debe ser –entre otros que describe la RG 151– cheque nominativo extendido al nombre del emisor de la factura o documento equivalente, cruzado y con cláusula «no a la orden»; en el anverso deberá consignarse la leyenda «para acreditar en cuenta», cheque de pago diferido, emitido a nombre de emisor de la factura o documento equivalente, cruzado y con la cláusula «no a la orden», débito automático o tarjetas de crédito, de compra de pago o compensación bancaria instrumentada mediante transferencias interbancarias, por vía electrónica, etcétera.

- Continúa la obligación de los exportadores agentes de retención de la RG 18 (AFIP) de cumplir con las disposiciones de la Resolución General 18 que establece la obligación de consultar el Archivo de Información sobre Proveedores y cumplir con los requisitos y condiciones dispuestos en dicha norma respecto de las retenciones a efectuar en consecuencia, como también debe cumplirse con las disposiciones similares de la RG 991 (AFIP) respecto del régimen de retención en la comercialización de granos no destinados a la siembra –cereales y oleaginosos–, legumbres secas –poro-

tos, arvejas y lentejas–, caña de azúcar y algodón en bruto, todo ello previo a la presentación.

- Respecto de la obligación de ingreso del SICORE, como sucedía en el régimen anterior, permite compensar el valor del recupero con los vencimientos de las retenciones y percepciones del IVA del mes de la presentación, previa presentación de la nota respectiva, estableciendo como novedad que las retenciones de la segunda quincena deberán hallarse cumplidas hasta el sexto día hábil del mes de presentación de la solicitud. Seguramente esta disposición es para algún control informático del nuevo aplicativo.

Lo dispuesto en los párrafos anteriores será de aplicación respecto del impuesto computable originado en la realización de actividades u operaciones que reciban igual tratamiento que las exportaciones, en virtud de lo establecido por la Ley de Impuesto al Valor Agregado o leyes especiales.

2.3. Exclusiones subjetivas y objetivas del recupero exprés

Como anticipamos el recupero exprés no puede ser aplicado a todos los sujetos ni en todas las circunstancias porque existen exclusiones subjetivas y objetivas.

Exclusiones subjetivas

- Hayan sido querellados o denunciados legalmente con fundamento en la Ley 22415 y sus modificaciones y en la Ley 24769, según corresponda, siempre que se les haya dictado la prisión preventiva o, en su caso, exista auto de procesamiento vigente a la fecha de interposición de la solicitud.

- Hayan sido querellados o denunciados penalmente por delitos comunes que tengan conexión con el incumplimiento de las obligaciones impositivas o aduaneras, propias o de terceros. Cuando el querellante o denunciante sea un particular –o tercero– la exclusión solo tendrá efecto cuando concurra la situación procesal indicada en el punto precedente.

- Estén involucrados en causas penales en las que se haya dispuesto el procesamiento de funcionarios o ex funcionarios estatales con motivo del ejercicio de sus funciones, siempre que concurra la situación procesal indicada en el punto primero.

- Quedan comprendidos en la exclusión prevista en los puntos anteriores las personas jurídicas, las agrupaciones no societarias y/o cualquier otro ente colectivo cuyos gerentes, socios gerentes, directores u otros sujetos que ejerzan la administración social, como consecuencia del ejercicio de dichas funciones, se encuentren involucrados en alguno de los supuestos previstos en los citados puntos.

Exclusiones objetivas

- Quedan excluidas del régimen las facturas o documentos equivalentes

que tengan una antigüedad mayor a veinticuatro (24) meses calendario la fecha de interposición de las solicitudes, no resultando de aplicación para las facturas o documentos equivalentes cuyo Impuesto al Valor Agregado facturado corresponda a adquisiciones de bienes de uso, siempre que se presente una nota en la que se fundamenten los motivos por los cuales el impuesto facturado correspondiente a la adquisición de bienes de uso tiene una antigüedad mayor a veinticuatro (24) meses.

• También quedan excluidas las solicitudes que se encuentren en trámite o que se interpongan, conforme lo previsto en el artículo 36, es decir cuando se determine la ilegitimidad o improcedencia de las facturas como consecuencia de las acciones de verificación y fiscalización de la AFIP (artículo 33 y concordantes de la Ley 11683).

2.4. Resolución definitiva: su fin

Resulta muy importante la eliminación de la famosa «resolución definitiva» del juez administrativo prevista por la RG 616 (AFIP) y sus antecesoras. La resolución definitiva que obligaba a emitir la norma citada debía ser emitida luego de un control total del recupero y dentro de los 180 días hábiles administrativos, contados desde la fecha en que la solicitud interpuesta era considerada formalmente admisible. No tenemos estadísticas, pero creemos que no debe haberse cumplido con una gran parte de estas resoluciones finales. Aclaremos que en las presentaciones bajo el régimen de la RG 1101 (AFIP) estuvo también excluida esta obligación.

De ahora en más, el juez administrativo simplemente emitirá un acto administrativo informando el monto del pago, de la acreditación o transferencia autorizadas, según corresponda y, en su caso, el de las deducciones que resulten procedentes, dentro de los quince (15) días hábiles administrativos contados desde la fecha en que la solicitud interpuesta resulte formalmente admisible, excepto que los sujetos no hayan realizado presentaciones en los veinticuatro (24) meses inmediatos anteriores al de la interposición del pedido de reintegro, el plazo de quince (15) días hábiles administrativos se ampliará a treinta (30) días hábiles administrativos.

En las presentaciones en las que no se cumpla con alguna de las obligaciones formales, el juez administrativo solicitará al contribuyente que subsane las omisiones o deficiencias observadas, dentro de los seis (6) días hábiles administrativos inmediatos siguientes al de la presentación realizada. Transcurrido dicho plazo, sin que el juez administrativo hubiera efectuado el referido pedido o requerimiento, se considerará la solicitud formalmente admisible desde la fecha de su presentación. Si el juez administrativo hubiera efectuado el pedido, se otorgará al contribuyente un plazo de hasta cinco (5) días hábiles administrativos, bajo apercibimiento de disponerse el archivo de las actuaciones en caso de incumplimiento.

En el caso de devoluciones, el pago se hará efectivo dentro de los cinco (5) días hábiles administrativos inmediatos siguientes a la fecha de emisión de la comunicación informando el monto del pago.

Esta comunicación que informa el pago, como la que informa la acreditación o transferencia autorizadas y, en su caso, las deducciones que resulten procedentes, consignarán:

- El importe histórico del impuesto facturado atribuible a la respectiva exportación.
- La fecha a partir de la cual surte efecto la solicitud de acreditación, devolución o transferencia.
- Los importes y conceptos compensados de oficio.
- Cuando corresponda, los fundamentos que avalen la deducción, total o parcial, del crédito declarado por el beneficiario.
- El importe de la devolución o, en su caso, la acreditación o transferencia autorizada.

Atento a lo hasta aquí comentado, en las presentaciones bajo el sistema de «recupero exprés» la AFIP deberá ordenar el pago si se ha cumplido con las formalidades y sin investigación previa. Para que esto sea posible, y con la intención de minimizar los riesgos, se le delegan al contador público independiente muchas de las tareas que venía realizando la AFIP.

La tarea de verificación y fiscalización no se generará con motivo de la resolución final porque esta ya no existirá, sino que serán como consecuencia de las políticas generales que establezca el fisco en caso de que lo considere oportuno, pero no como condición o resultado de los recuperos.

2.5. Requisitos y condiciones complementarias

- Cambia el sistema aplicativo generando un formulario 404 en lugar de 443/A.
- Se solicita un informe especial extendido por contador público independiente. A tal fin, serán de aplicación las normas de auditoría dispuestas en las resoluciones emitidas por la federación de consejos profesionales o el consejo profesional respectivo. Si estos organismos no establecen normas especiales para el informe, deberían aplicarse los procedimientos de auditoría generalmente aceptados que son muy amplios. El Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Capital Federal, por la resolución MD 18/02, estableció el procedimiento de auditoría que se sugiere llevar a cabo para emitir el correspondiente dictamen para el contador público. Merecería un capítulo aparte opinar sobre el modelo del Consejo y los requisitos de la resolución respecto del informe del contador. Entendemos que cuando la ley le delega al contador público para que opine sobre la legitimidad del impuesto facturado vinculado a las operaciones de exportación, debe enten-

derse el recuperó en particular y no sobre actividades de verificación que solo puede desarrollar el fisco en función de las facultades que le otorga la Ley de Procedimiento Fiscal.

- Las presentaciones pueden realizarse a partir de día 21 del mes siguiente (antes se establecía a partir de la presentación de la DDJJ) al del perfeccionamiento de las exportaciones. Si, por ejemplo, una declaración jurada de IVA vence el día 24 de un mes en particular, debería adelantar esa presentación al día 21 si la empresa desea presentar el recuperó antes del día 24. Otra novedad es que deben presentarse todas las DDJJ de IVA hasta la del mes anterior si presenta en el mes subsiguiente o posterior.
- Si se presenta una declaración jurada rectificativa, dicha presentación será sustitutiva de la original y se considerará a todo efecto la fecha correspondiente a la presentación rectificada. De la literalidad de la norma podría interpretarse que deberían impugnarse las posibles compensaciones realizadas con el recuperó original. Entendemos que una discreta interpretación debería ser la de aceptar las compensaciones de la presentación original en la medida en que alcance en monto del recuperó presentado en primer término.
- Como condición previa a la devolución del monto que resulte procedente, los responsables que tengan deudas por aportes y contribuciones con destino al Sistema Único de Seguridad Social (SUSS) deberán pagarlas o firmar un convenio con un modelo ya previsto. Este convenio permite al fisco tomar en forma automática parte o todo de los fondos debidos por el contribuyente del monto de la devolución.

2.6. Auditoría de los comprobantes

Una de las modificaciones del nuevo régimen de recuperó rápido es la auditoría de los comprobantes por Internet. Si bien ya se estaba aplicando algo parecido para el sistema de retenciones, resulta, junto con el informe del contador, lo más novedoso del sistema. Se establece dos regímenes diferentes:

- Auditoría de comprobantes *menos rigurosa* que no requieren las tareas previstas del informe de auditoría de aplicación para los siguientes casos:

a) Para facturas o documentos equivalentes, correspondientes a operaciones sobre las que se hubiesen practicado retenciones a la alícuota general vigente o a ciento por ciento (100%) de las fijadas en el artículo 28 de la Ley del Gravamen, según lo dispuesto por la RG. 81, sus modificatorias y complementarias y la RG 991, su modificatoria y complementarias, siempre que las mismas se hubieran ingresado o, en su caso, compensado.

- b) Para facturas o documentos equivalentes, sobre los que no hubieren practicado retenciones en virtud de lo dispuesto en la RG 18, artículo 5, inc. a) (empresas con promoción) o el artículo 11 (cuando el importe a retener resulte igual o inferior a \$160) o el artículo 6, primer párrafo de la RG 991 (planes canje), o de la RG 17 (exclusiones o reducciones generales), la RG 69 (exclusiones o reducciones generales por operaciones realizadas al amparo de la Ley 19640) y la RG 75 (exclusiones o reducciones generales por operaciones realizadas en amparo de inversiones de capital en proyectos promovidos).
- c) Las solicitudes formuladas por los sujetos encuadrados en las condiciones dispuestas en el sistema de recupero simplificado.
- d) El impuesto correspondiente a las importaciones definitivas de cosas muebles.

- Auditoría de comprobantes más rigurosa que requieren las tareas previstas del informe:

Se utiliza para los demás comprobantes. Por ejemplo, para el proveedor al que se le retuvo 10,5% o 16,8%, en el caso de los fletes que están exentos de retención, los proveedores a los que se les retuvo el 50% del IVA por la RG 991 (AFIP) (aquellos que están en el registro de operadores de granos), etc. El procedimiento consiste en que el contador auditor, previa solicitud de una clave en la agencia en la que se encuentre inscripto, consulte en www.afiprepro-web.gov.ar por proveedor y por mes, a los efectos de determinar el cumplimiento tributario de estos, antes de solicitar el recupero. La consulta tiene validez por tres meses y los resultados pueden ser: Código 1) todo bien. Código 2) registra incumplimientos. En este caso, si se le retuvo 100%, todo bien. Código 3) el proveedor no es RI en el IVA. No se puede tomar. Código 4) se puede tomar si se retiene el 100%, son proveedores encuadrados con irregularidades en la cadena de comercialización. El sistema emitirá un reporte con el CUIT del contador que consulta, CUIT del proveedor consultado y código de la respuesta.

2.7. Falta de cumplimiento de requisitos

El juez administrativo tiene seis días hábiles para solicitar el cumplimiento de algún requisito faltante (antes eran veinte días). Si no lo hace dentro de ese plazo, la presentación se considera «formalmente admisible» desde la fecha de su presentación. Si dentro del plazo se realiza el requerimiento, se otorgan cinco días para contestarlo. Podrá detraer de la solicitud los montos de los IVA créditos fiscal cuando se compruebe que los agentes de retención han omitido actuar en tal carácter respecto de los pagos correspondientes a adquisiciones que integren el crédito fiscal de la solicitud presentada o cuando el informe especial del contador contenga los conceptos y montos observados que hayan motivado una opinión con salvedades o se

verifiquen inconsistencias como resultado de los controles informáticos sistematizados.

Contra dichas detracciones los responsables podrán interponer el recurso previsto en el artículo 74 de Decreto reglamentario de la Ley 11683, texto ordenado en 1998, y sus modificaciones.

Cuando proceda la detracción parcial de los créditos imputados en las solicitudes, dicha detracción operará en el siguiente orden:

- a) Contra la devolución.
- b) Contra la transferencia.
- c) Contra las acreditaciones.
- d) Contra las compensaciones.

3. RÉGIMEN DE RECUPERO SIMPLIFICADO

Otro sistema previsto es el del recupero simplificado. El régimen es optativo para los contribuyentes que se encuentran comprendidos en las disposiciones del régimen general. Pueden requerir que la acreditación, devolución o transferencia del importe del impuesto facturado se efectúe bajo una forma simplificada cuando el importe total de las solicitudes interpuestas, en los doce (12) meses inmediatos anteriores a aquel en que se realiza la presentación, no supere la suma de seiscientos mil pesos (\$600.000), siendo el monto comprensivo de la totalidad de pedidos formulados por cualquiera de los regímenes previstos (general, sujeto a fiscalización y simplificado) o se efectúe una única solicitud mensual que no exceda la suma de cincuenta mil pesos (\$50.000), conformada exclusivamente por facturas o documentos equivalentes, cuya antigüedad no exceda de veinticuatro (24) meses a la fecha de la presentación. Quedan excluidos del régimen simplificado los agentes de retención y los que, por algunos de los casos previstos, deban tramitar con fiscalización previa. La procedencia de la solicitud será analizada mediante la utilización de medios informáticos que permiten verificar, entre otros, los siguientes conceptos: la verosimilitud de las facturas o documentos equivalentes que respaldan el pedido, la razonabilidad de los importes reclamados y la veracidad de los datos identificatorios del respectivo proveedor, su domicilio y comportamiento fiscal y relación razonable entre los débitos y créditos declarados con respecto a la actividad que desarrolla.

Como resultado de la verificación informática, el importe solicitado se clasificará por proveedor: Categoría «A» admitido, es decir, que se cumple con los requisitos enunciados o Categoría «B» no admitido. Se incluirán en esta segunda categoría los importes originados en facturas o documentos equivalentes emitidos por proveedores que, según la información de la base de datos de este organismo, registren incumplimientos, a la fecha de

la solicitud, respecto de la presentación de sus declaraciones juradas fiscales y/o previsionales, tanto informativas como determinativas, tengan una relación entre los débitos y los créditos declarados en el período fiscal al que corresponde la documentación mencionada que no guarde razonabilidad con su actividad, integren la base de contribuyentes no confiables, declaren débitos fiscales en el período fiscal de la fecha del comprobante informado, que evidencien insuficiencia respecto de los montos de impuesto facturado en los comprobantes emitidos que forman parte de la solicitud o hayan sido informados con documentos cuyo tipo y numeración no se encuentran en un rango de Código de Autorización de Impresión (CAI) autorizado y vigente a la fecha de su emisión.

3.1. Régimen de recupero sujeto a verificación previa

Resulta la última de las variantes de recupero. Se tramitarán por un título que lleva el número IV las solicitudes presentadas por los sujetos que resultaron excluidos objetivamente ya citados (querellados, denunciados, etc.), así como aquellas respecto de las cuales se constaten las situaciones previstas en las exclusiones objetivas de la antigüedad de 24 meses y de las facturas en que se observó su legitimidad. Este título IV es una especie de sanción, de similar naturaleza que la del régimen anterior de la RG 616 cuando se refería al título I, que era la presentación del recupero sin garantías.

3.2. Otras sanciones anómalas previstas

Las exclusiones por verificaciones practicadas que determinen la ilegitimidad o improcedencia del impuesto facturado podrán tramitarse para su recupero únicamente bajo este sistema de fiscalización previa. También deben presentarse bajo este régimen las tres (3) primeras solicitudes, cuando el monto del impuesto facturado impugnado se encuentre comprendido entre cinco por ciento (5%) y diez por ciento (10%) del monto total de la solicitud de acreditación, devolución o transferencia, observada previa al cómputo de las compensaciones que hubieran sido procedentes, o el monto del impuesto impugnado resulte inferior a cinco por ciento (5%) del monto indicado en el punto anterior y el responsable no conforme el ajuste efectuado. Esta sanción anómala se eleva a las doce (12) primeras solicitudes, cuando el monto del impuesto facturado impugnado resulte superior a diez por ciento (10%) del monto total de la solicitud de acreditación, devolución o transferencia, observada previo al cómputo de las compensaciones que hubieran sido procedentes, o se tratara de reincidencias dentro de los últimos doce (12) meses anteriores a la fecha de presentación de la solicitud y no hubiera acaecido el supuesto contemplado en el punto 2 del inciso precedente.

4. ESTÍMULOS FINANCIEROS A LA EXPORTACIÓN

4.1. Prefinanciación

Implica conseguir un apoyo crediticio como capital de trabajo para el ciclo productivo de su empresa, específicamente para la producción, acopio y compra de bienes terminados, materias primas, partes y materiales que se incorporen a bienes de producción destinados a su exportación.

El período de prefinanciación va desde el momento del otorgamiento del crédito para comenzar la producción de los bienes hasta el momento de la exportación.

4.2. Postfinanciación

Permite obtener financiamiento a corto plazo (180/360 días) para tener mayor poder de negociación con los compradores externos.

Generalmente conviene fondarse con líneas de crédito del exterior porque normalmente tienen un costo inferior al fondeo local.

El período de postfinanciación es posterior a la exportación.

5. OTROS ESTÍMULOS A LAS EXPORTACIONES

5.1. Compañías de comercialización: cooperativas de exportación y consorcios de exportación

La normativa legal está dada por la Ley 23101, Art. 1, inc. g), Dto. 174/85, Ley 23349, Dto. 2407/86, Dto. 2032/91 y se las define diciendo que «las sociedades y cooperativas constituidas en la República Argentina y los empresarios individuales domiciliados en ella, que sean productores directos de bienes o prestadores de servicios, podrán constituir consorcios de exportación de bienes y servicios o cooperativas de exportación de bienes y servicios, que en adelante se denominarán *consorcios de exportación o cooperativas de exportación*».

Estas compañías deberán establecer en sus estatutos o contratos constitutivos los siguientes objetivos: a) exportar conjuntamente los productos de las empresas miembros; b) coordinar las labores de producción de las empresas miembros; c) propender al avance tecnológico de las empresas miembros; d) optimizar la calidad de los productos de exportación.

Los consorcios de exportación y las cooperativas de exportación podrán integrarse de acuerdo a los siguientes tipos: a) entre productores de un mismo producto o grupo de productos o prestadores del mismo tipo de servicios y b) entre productores de un mismo producto o grupo de productos o prestadores de servicios diferentes, pero complementarios, y cuya modalidad de comercialización conjunta fuera conveniente en el orden internacional.

Los consorcios de exportación y las cooperativas de exportación tendrán por objeto principal exportar los bienes o servicios producidos exclusivamente por sus miembros, como así también efectuar, de acuerdo a las disposiciones vigentes, la importación de las mercaderías requeridas por sus integrantes para ser utilizadas en la producción de los bienes o servicios a exportar.

Los consorcios de exportación y las cooperativas de exportación deberán constituirse conforme a la Ley 19550 de las sociedades comerciales y sus modificatorias o a la Ley 20337 de cooperativas, adoptando uno de los siguientes tipos: sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada o cooperativa.

El Dto. 256/96 es el que está normando su régimen, y dispone la creación del registro respectivo en el ámbito de la Subsecretaría de Comercio Exterior.

Las cooperativas de comercio exterior son asociaciones permanentes de productores cuyo objetivo principal es generar ofertas y llevar a cabo las acciones promocionales para penetrar los mercados externos o concentrar las compras de productos y/o materias primas del exterior para sus socios, persiguiendo también un fin social.

Estas cooperativas de exportación son una concentración de pequeñas empresas con un fin determinado: actuar en comercio exterior. Y tienen además el atractivo de ser una prolongación de empresas individuales.

5.2. Compañías de comercialización internacional (*tradings*)

Conceptualmente podemos decir que las *tradings* son una figura organizada especialmente para efectuar operaciones de comercio exterior. Son empresas que se dedican a los negocios de importación y exportación, con capacidad para desarrollar y ejecutar operaciones entre diversos países. De esta manera, mantienen un flujo comercial de y hacia el país sede y entre terceros países. Este último elemento le permite diferenciarse de las simples empresas o agentes comerciales que exporten o importen.

La figura societaria que deben adquirir es la sociedad anónima. Para ser consideradas aptas y, por lo tanto, poder inscribirse en el registro pertinente, tienen que demostrar una responsabilidad patrimonial de un millón de dólares y exportar anualmente un mínimo de cinco millones de dólares.

La normativa legal está dada por la Ley 23101, Art. 1, Dto. 175/85, Dto. 1440/85, Res. 557/85 y las podemos definir como «compañías especializadas dedicadas exclusivamente a realizar operaciones de comercialización internacional de bienes o servicios por cuenta propia, de terceros o asociadas a terceros. Compran y venden productos en y para mercados de diferentes países».

Sus principales ventajas son: 1) mayor capacidad de penetración en mercados y colocación de ofertas; 2) una rápida captación de oportunidades de mercado; 3) menores costos operacionales a raíz de cierta economía

de escala al operar con muchos productos y 4) alta eficiencia en los servicios por su especialización.

Dentro de las funciones podríamos distinguir tres grupos: 1) funciones orientadas a la oferta exportable, se busca con ello obtener productos para exportar en condiciones competitivas; 2) funciones orientadas a la demanda internacional, se persigue detectar operaciones comerciales y desarrollar mercados y 3) funciones facilitantes, son aquellas que permiten facilitar operaciones que por su naturaleza presentan dificultades.

Se pueden clasificar en tres tipos:

- a) Generales: operan con un gran número de productos y actúan en muchos mercados.
- b) Especializadas: las actividades se orientan a un producto o sector.
- c) Cautivas: actúan como departamentos de comercio internacional, dependiendo de la misma empresa y formando parte del mismo grupo económico.

Tienen como objetivo constituir otra herramienta eficaz para canalizar la oferta exportable argentina, intentando lograr un mayor nivel de penetración, competitividad y permanencia en los mercados internacionales aprovechando las ventajas comparativas que ofrecen estas compañías en cuanto al manejo de la comercialización externa. Canalizar con mayor fluidez hacia el exterior, fundamentalmente la producción de las pequeñas y medianas empresas.

6. JOINT VENTURE

6.1. Definición y características

Es un acuerdo entre dos partes con objetivos comunes y de largo plazo, bien sea de producción, de compra, de venta, de investigación y desarrollo u otro tipo de servicios.

Es una puesta en común de las partes, de activos como dinero, planta, recursos naturales, máquinas, equipos, tecnología, capacidad de marketing para el logro de los objetivos determinados.

Por lo tanto, existen contribuciones y comunidad de intereses. El logro de los objetivos comunes se hace a través de los órganos de administración distinto a los de cada empresa. Los socios comparten, normalmente en proporción a sus aportes de capital, las ganancias o las pérdidas, siendo su responsabilidad limitada a dichos aportes.

6.2. Clasificación y tipos de *joint ventures*

Las formas más habituales de clasificación son:

1) Desde el punto de vista legal y organizacional:

- Las *joint ventures* societarias o de capitales: contienen una inversión de riesgo, son emprendimientos conjuntos permanentes e implican la constitución de un nuevo ente societario.
- Las *joint ventures* contractuales: empresas en las que se comparten los riesgos, pero no se forma una sociedad conjunta con personalidad separada, en la cual los socios tengan acciones de capital proporcionales a su inversión.

2) Desde el punto de vista del tipo de contrato o acuerdo de las partes:

- para proyectos manufactureros;
- para industrias extractivas;
- para la industria de la construcción;
- para proyectos comerciales;
- para investigación y desarrollo;
- para actividades financieras;
- para prestación de servicios.

En el caso de las *joint ventures* para las actividades de fabricación o industrialización de bienes, habitualmente hay que conformar una sociedad, aunque a veces tienen presencia los acuerdos contractuales.

Los socios se reparten las utilidades o soportan las pérdidas acorde a sus niveles de participación societaria o aportes.

Las *joint ventures* de administración y desarrollo, por lo general, implican el esfuerzo de dos o más empresas para generar nuevos productos o desarrollos tecnológicos para su posterior explotación económica.

En materia de prestación de servicios suelen darse *joint ventures* bajo la forma contractual, estas son comunes, por ejemplo, en el transporte marítimo.

3) Desde el punto de vista del rol de los socios:

- *joint ventures* con un socio dominante o líder;
- *joint ventures* de administración y operación compartida;
- *joint ventures* independientes.

La *joint venture* con un socio dominante implica que el emprendimiento está básicamente controlado o dominado por un socio que juega un rol activo, mientras que el otro socio tiene un rol pasivo. Es decir que el socio dominante la administra casi de la misma manera que a una subsidiaria o filial propia. En este caso, el directorio, aunque tenga ejecutivos de cada socio, juega un papel únicamente figurativo, ya que todas las decisiones estratégicas son tomadas por los ejecutivos de la empresa dominante, los que se localizan físicamente tanto en el país donde se ejecuta la *joint venture* como en la sede de la empresa socia dominante en el exterior. No siempre

el rol dominante y el grado de posesión guardan relación. Una empresa puede dominar una *joint venture* sin tener posición dominante y aun cuando los niveles de participación sean iguales.

En la *joint venture* de administración y operación compartida ambos socios tienen un rol activo. El directorio o comité ejecutivo está formado por ambas partes, pero con una real y efectiva presencia en la toma de decisiones. Además, cada uno de los socios aporta gerentes de línea a la empresa conjunta.

En los casos de *joint ventures* independientes, por lo general, ninguno de los socios tiene un papel activo. El gerente general que habitualmente no proviene de ninguno de los socios es quien tiene a su cargo el papel fundamental en la toma de decisiones. Si bien el gerente tiene libertad para manejar la empresa, existe control por parte del directorio.