

Material Imprimible

Curso Procedimientos Aduaneros

Módulo 7

Contenidos:

- Determinación del precio de exportación y sus componentes
- Valor imponible
- Derecho de exportación
- Base imponible
- El método del valor de transacción y los métodos de valoración secundarios
- Decreto 793/18
- Estímulos a la exportación

La determinación del precio de exportación

Todo exportador, al analizar su proyecto de exportación o la inserción de sus productos en un nuevo mercado, tiene múltiples tareas a realizar antes de realizar una cotización definitiva. Pero indudablemente, conocer el precio al cual debe efectuar la cotización, es quizás uno de los interrogantes mayores a resolver.

El cálculo del precio de exportación es el resultado de un proceso de análisis de diferentes variables, tales como los costos de producción, de distribución internacional, de promoción, y comercialización en general.

En ese aspecto, el comercio internacional de la actualidad se caracteriza por un proceso de obtención de mayores niveles de competitividad como única manera, o una de las más importantes, de conquistar o mantener mercados.

Una cotización al exterior es el objetivo previo a la venta propiamente dicha. Al igual que en el mercado interno, el precio al cual se vende un producto es uno de los factores determinantes de las posibles ganancias de la empresa. Por ello, es fundamental que en el estudio del mercado-meta se incluya la evaluación de las variables que pueden afectar el precio de venta. Además, en nuestro país, este precio debe ser el utilizado luego para la determinación de la base imponible que nos permita calcular el monto de derechos de exportación que debo pagar a través del Sistema Malvina para poder realizar mi exportación.

Si el precio es demasiado alto, el producto no se venderá; si es demasiado bajo, el nivel de ganancia no será, quizás, suficiente para cubrir los costos y obtener una buena rentabilidad. Por lo tanto, la fijación del precio de venta oscila entre un límite inferior fijo y uno superior negociado y establecido por el mercado y el producto.

Más allá de un aspecto comercial, la influencia de la determinación de un precio puede disparar, en ocasiones, distintas reacciones en el mercado de destino. Se puede verificar fácilmente que en los mercados internacionales existen presiones de mercado interno que pueden derivar en denuncias posteriores de “dumping”, que es la práctica de vender por debajo del precio normal o a precios inferiores al costo con el fin de eliminar a la

competencia y adueñarse del mercado, o bien terminar en la aplicación de derechos compensatorios o de salvaguarda a la importación de su producto en destino.

Si bien el precio de venta del producto en el mercado internacional tiene una base contable cierta, no es la única que lo sostiene, sino que actúa de forma integrada con otros factores externos a la empresa, como por ejemplo, la necesidad del cliente, la frecuencia de las compras, plazos y lugar de entrega, la moneda de negociación, la competencia local e internacional del producto, los acuerdos comerciales existentes entre los países que negocian, o los incentivos que puedan existir para las exportaciones en el país de origen, entre otros.

Asimismo, consideramos el precio desde cuatro puntos de vista diferentes:

- El punto de vista logístico, que es determinar el precio en adecuación al medio de transporte elegido para reconocer cuáles conceptos deben ser incluidos dentro del mismo
- El punto de vista aduanero, que es determinar el precio para el cálculo de los derechos a abonar y de los beneficios impositivos a obtener, si corresponde, y la declaración del permiso de embarque de exportación, que es solo para exportaciones definitivas para consumo
- El punto de vista comercial, que es determinar el precio para una correcta cotización y generar una posible venta al exterior
- Y el punto de vista bancario, que es que el producto se utilizará para asegurar el cobro.

Los elementos básicos tradicionales que determinan un precio podemos resumirlos en costos, demanda del mercado y nivel de competencia, dado que dichos elementos pueden variar de un mercado a otro, es decir, del local al internacional, y en ocasiones el precio de exportación no es el mismo que el precio ofrecido en el mercado interno.

El precio de exportación debe relacionarse con el valor del producto, además del Incoterm que haya quedado convenido en el contrato de compraventa internacional entre el

comprador y el vendedor, o si este no fue debidamente acordado, indicarlo claramente en nuestra cotización.

Elementos participantes en la determinación del costo y precio de exportación:

- El cálculo del costo de producción y de venta en el mercado extranjero es un elemento esencial para determinar si la actividad exportadora es viable. Si el producto ha de ser modificado, esto tendrá una incidencia sobre el costo, incrementándolo o disminuyéndolo, según el tipo de modificación a realizar. Iniciando por su fórmula básica, los costos fijos más los costos variables es igual al costo total.
- Si la exportación significa producir más sin aumentar los costos fijos, trabajando solamente sobre costos variables, los productos adicionales destinados a la exportación serán producidos a un menor costo unitario.
- Asimismo, el costo de producción incluye todos los conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que éste se encuentra en stock. Dichos costos pueden ser fijos o variables, y podemos citar, por ejemplo, a la materia prima, a la mano de obra y otros costos variables que se incurren con motivo de la fabricación.

De igual manera, los costos de comercialización no deben despreciarse, y esta categoría comprende todos los costos que deben afrontarse, luego de que el producto se encuentra en stock, para lograr que el consumidor lo adquiera. En este caso podemos mencionar a investigaciones y estudios de mercado, promoción de ventas, publicidad y distribución. En definitiva, el **costo de exportación** es la suma de los gastos que originan las diferentes actividades propias de la exportación. Estas actividades varían dependiendo de la negociación o cotización que se realice, y las mismas se establecen mediante el término de venta internacional utilizado. Pero existen muchos detalles más, como por ejemplo, la forma e instrumento de pago pactado, la negociación y tipo de documentos, las formalidades y exigencias en su confección etc.

Complementando lo dicho anteriormente, debe haber una correcta coordinación entre todos estos elementos a los efectos de no generar problemas en el proceso de logística internacional que establezcan demoras y sus consiguientes sobrecostos.

Además, es necesario destacar que, comparado con la venta nacional, los costos adicionales relativos a la venta internacional incluyen, entre otros:

- Los estudios de mercado específicos del país-objetivo
- Los viajes de negocios
- El correo internacional, teléfono/fax
- Las comisiones del representante en el extranjero, si es que corresponden
- Los procesos previos a la exportación según requisitos de acuerdo al producto
- El nivel de retenciones o beneficios
- Los despachantes de aduana
- Y la adaptación/modificación del producto y su embalaje especial

De manera general, los principales costos de exportación pueden ser clasificados en dos categorías distintas:

- Los costos fijos de exportación, que se originan esencialmente por mantener en funcionamiento una unidad o gerencia de exportación. Estos costos se generan aunque no se efectúe exportación alguna y además son necesarios para mantenerse en el negocio
- Y los costos variables de exportación, que incluye los gastos bancarios/financieros, los envases y embalajes especiales, las marcas, y etiquetas específicas, el seguro y el transporte interno hasta el puerto, los gastos portuarios, los gastos de despacho aduanero, los gravámenes a la exportación, entre otros.

En la comercialización internacional, el cliente no está dispuesto a pagar por la eventual ineficiencia y fallas de programación o errores de cálculo de la empresa exportadora, ya que puede seleccionar fácilmente otro proveedor. Por este motivo, para la empresa que

pretende exportar es útil la realización de un preciso análisis para verificar si su precio es competitivo en escala mundial, y si las condiciones logísticas, es decir, las entregas, embarques y medios de transporte, son posibles en los términos acordados.

También es importante destacar que es muy difícil encontrar un mercado en donde se pueda establecer un precio de venta sin tener en cuenta los precios de la competencia. Cuando muchos competidores venden un producto similar en el mismo mercado y no existe una diferenciación sustancial a través de la imagen de marca, el margen de acción es más bien reducido y el nuevo exportador se limita, por lo general, a seguir los precios ya existentes en el mercado o, inclusive, a presentar niveles de precios un poco más bajos. Obviamente, esto dependerá del tipo de estrategia que el nuevo exportador desee seguir. De igual manera, es esencial manifestar que tanto los precios como los costos deben revisarse periódicamente o cuando existan variaciones de las condiciones internas o externas de la empresa que así lo merezca.

Claramente, no siempre vender más barato es la única manera de poder ingresar a un mercado. El análisis previo del mercado-meta y la estrategia de precios, con lo cual el exportador pretende ingresar en el mercado, son puntos fundamentales para determinar los pasos a seguir, pero poco es posible realizar si mínimamente no se establece el costo de producción para la venta de exportación.

Debemos destacar que el precio final de venta es el precio para el exportador, pero no es el precio final para el importador, dado que para obtener el costo de la mercadería puesta en destino, debe adicionarse, por ejemplo, el valor del flete y el seguro internacionales, aranceles y tasas a la importación en el país de destino, gastos de despacho, acarreo interno y gastos bancarios.

Una vez agregada la incidencia de estos costos, el importador podrá determinar su propio costo final, y de esta manera, determina la factibilidad o no de la compra, es decir, que más allá de cuál sea nuestra cotización, el valor real de competitividad de nuestro producto es, sin duda alguna, el valor del mismo puesto en el depósito del comprador.

FOB= Costos Directos

1 – Costos Indirectos + Reintegros

Valor imponible

A una operación de exportación se la puede catalogar desde un punto de vista “comercial” y desde un punto de vista “aduanero”.

El “comercial” observa que el precio fijado entre vendedor y comprador surge de una negociación, y este precio es el que el comprador se compromete a pagar por recibir las mercaderías por parte del vendedor/exportador a través de la aceptación mutua de un Incoterm determinado, en condiciones y plazos acordados entre las partes. Sin embargo, no siempre el precio “comercial” está acorde con el valor imponible o la visión “aduanera”, ya que la reglamentación vigente establece mecanismos de ajustes, positivos o negativos, para la determinación de este valor imponible y posterior percepción por parte del fisco de los derechos de exportación, aunque es importante aclarar que esta determinación “aduanera” no influye en lo más mínimo en el precio “comercial” de la operación.

La **factura de exportación** es el documento que requiere todo exportador para concretar la operación de exportación y sacar legalmente la mercancía del país. La misma es confeccionada por el exportador y el agente de aduana la utiliza para ingresar la mercancía a la zona primaria.

A través de la Resolución General número 2758/10, se resolvió que todos los exportadores que se encuentren inscriptos en los “Registros Especiales Aduaneros” y en el “Impuesto al Valor Agregado”, deberán, obligatoriamente, emitir facturas electrónicas de exportación, siempre y cuando las destinaciones que efectúen se encuadren dentro de los subregímenes. En consecuencia, no será necesario empadronarse en ningún registro para la emisión de las facturas electrónicas de exportación.

Por su parte, los exportadores monotributistas podrán optar por emitir facturas electrónicas, es decir, que no es obligatorio el cumplimiento del régimen para este tipo de sujetos.

Asimismo, se estableció que estarán exceptuadas al alcance de la norma aquellas destinaciones de exportación realizadas bajo la modalidad de exportación por cuenta y orden de terceros.

Los comprobantes alcanzados por el régimen de la Resolución General número 2758, son los siguientes:

- Facturas de exportación
- Notas de Crédito de exportación
- Y Notas de Débito de exportación.

El derecho de exportación

El derecho de exportación es aquel gravamen arancelario que grava la exportación para consumo, es decir, aquella cuya mercadería se extrae del territorio aduanero por tiempo indeterminado.

Este derecho de exportación puede ser específico o ad valorem. Es específico cuando consiste en un importe fijo que se aplica sobre una unidad de medida física de la mercadería multiplicada por la cantidad, y es ad valorem cuando consiste en un porcentaje que se aplica sobre el valor imponible de la mercadería. La mayoría de las mercaderías están gravadas por este último tipo de derecho.

En cuanto al derecho de exportación ad valorem, el artículo 735 del Código Aduanero dispone que para la aplicación del derecho mencionado, el valor imponible de la mercadería que se exportare para consumo es el valor *Free on Board* en operaciones efectuadas por vía acuática o aérea.

El precio *Free on Board*, o FOB, es una Incoterm que establece que el comprador tiene la responsabilidad de pagar, contratar y gestionar el flete marítimo internacional, es decir, que paga todos los costes posteriores a la entrega de la mercancía.

Asimismo, el artículo mencionado también manifiesta que para la aplicación del derecho ad valorem, el valor imponible de la mercadería que se exportare para consumo es el valor *Free on Truck*, o FOT, en operaciones efectuadas por carretera, y el valor *Free on Rail*,

también llamado FOR, en operación por vía ferroviaria entre un comprador y un vendedor independiente uno de otro en el momento que determinan para cada supuesto los artículos 726, 727 o 729, según correspondiere, como consecuencia de una venta al contado.

Sobre el “franco sobre camión”, también llamado FOT, o el “franco sobre vagón”, llamado FOR, podemos manifestar que en los países sin litoral, la venta es, a menudo, FOT o FOR, y los mismos compradores organizan el transporte al puerto oceánico más cercano y la continuación del transporte por mar.

A menudo, los transportistas internacionales conectados generalmente con líneas marítimas, ofrecen servicios de una sola escala, haciéndose cargo de la mercancía, por ejemplo, en Kampala, capital de Uganda, y entregándola en Hamburgo, Alemania, mediante un único documento, llamado “conocimiento de embarque combinado”, que sirve para el transporte por tierra y por mar. A no ser que se hayan hecho arreglos especiales con el transportista, dichos embarques deben ser rellanados en el puerto de embarque si se requiriera un conocimiento de embarque *Less than a container load*, es decir, contenedor compartido o de grupaje.

El Código Aduanero agrega el párrafo d) al artículo 736, el cual expresa que, a los fines previstos en el artículo 735, el valor imponible incluye los gastos ocasionados hasta:

- El puerto en el que se carga en el buque, con destino al exterior
- El aeropuerto en el que se carga el avión, con destino al exterior
- Y el lugar en el que se carga el camión o vagón ferroviario, con destino al exterior.

Sin embargo, los artículos 737 y 739 del Código Aduanero aclaran que deben excluirse del valor imponible a los derechos de exportación y demás tributos que gravan la exportación para consumo.

El artículo 739 manifiesta que los gastos expuestos en el artículo 736 comprenden especialmente:

- Los gastos de transporte y seguro, ambos internos, no se los debe confundir con los internacionales, hasta el lugar de embarque
- Las comisiones
- Los corretajes
- Los gastos para la obtención de documentos relacionados con la exportación
- Los tributos exigibles dentro del territorio aduanero
- Los costos de los embalajes
- Y los gastos de carga, incluidos los de estiba en el medio de transporte.

Los conceptos a ser tenidos en cuenta para determinar el valor imponible son: que la venta se limite a la cantidad de mercadería a valorar, que el pago del precio es la única prestación efectiva del comprador, que se basa en operaciones de comercio usuales y que se considera la venta entre un vendedor y un comprador independientes uno de otro.

De todos modos, si el precio pagado no fuera una base idónea de valoración, el servicio aduanero podrá apartarse del mismo utilizando precios oficiales u otro método.

Hechas estas aclaraciones, se puede exponer que la Resolución 1896 establece que en aquellas destinaciones de exportación que se hayan vendido en condición Incoterm EXW, FAS o FCA, donde el precio no incluye la totalidad de los gastos antes mencionados, el importe a consignar como valor declarado será el precio de venta pactado entre las partes más los gastos inherentes al transporte y documentación de exportación, incurridos directo o indirectamente por el comprador, hasta colocar la mercadería en el “lugar fijado”, así como también, se deberán detallar los gastos inherentes al transporte a cargo del comprador y que se hubiesen generado con anterioridad al lugar antes mencionado. Si el Incoterm pactado en la venta corresponde al grupo C, como por ejemplo CIF, o al grupo D, por ejemplo, DDU o DDP, donde los gastos comprendidos en el precio incluyen aquellos que se generan con posterioridad al “lugar fijado”, éstos deberán deducirse para declarar el valor FOB correspondiente. A modo de ejemplo se pueden mencionar el flete

internacional, el seguro internacional u otros gastos producidos luego del embarque en nuestro país con destino al exterior.

Asimismo, si la mercadería a exportar no es consecuencia de una venta, a los efectos de la determinación del valor imponible, el procedimiento es idéntico, salvo que en la declaración ante el Sistema Malvina se debe declarar “exportación que no se realiza a título oneroso”. En cambio, si en el proceso de comercialización interviene un comisionista o corredor, se debe proceder de la siguiente manera:

- Si la retribución se encuentra en el precio de la mercadería, se debe declarar monto de la retribución y forma de cálculo, aunque en este caso no corresponde realizar una deducción del valor imponible.
- Si la retribución no se encuentra en el precio de la mercadería, se debe declarar el monto de la retribución y forma de cálculo, aunque en este caso corresponde realizar un incremento del valor imponible.

Además, se aclaran conceptos sobre ajustes a incluir o deducir, según detalle:

- Los ajustes a incluir son los descuentos por pago anticipado, los cánones, derechos de licencia, regalías y conceptos análogos, los descuentos y bonificaciones no admisibles, y las reversiones.
- Por su parte, los ajustes a deducir son los intereses por cobro diferido, los descuentos y bonificaciones admisibles no aplicados, los derechos de reproducción, y los gastos incluidos por servicios prestados con posterioridad al “lugar indicado”.

A pesar de que los puntos anteriormente mencionados tienen una implicancia directa en la declaración aduanera y debe ser observada por su despachante de aduana de confianza, no puede, al menos, tenerlos en cuenta al momento de la fijación del precio “comercial” de su exportación.

Por ejemplo, si la factura E de exportación indica U\$4800, se sabe que dicha mercadería paga tributos por 12% sobre la base imponible. Al indicar el valor imponible, diremos que

el tributo está incluido en el monto de la factura, es decir, que el valor imponible es U\$4800.

La determinación de la base imponible

La base imponible es el monto de dinero al cual se le aplican los derechos Ad Valorem. Para la aplicación de derechos de exportación, el valor imponible es el valor FOB, es decir, el valor *Free on Board*. El objeto de definir el valor imponible es permitir en todos los casos el cálculo de los derechos de exportación sobre la base del precio al que cualquier vendedor podría entregar las mercaderías que se exportaren como consecuencia de una venta, es decir, el valor en aduana será el valor de transacción, el precio realmente pagado o por pagar por las mercaderías, a los efectos de la percepción de los derechos de aduana, deduciendo o incluyendo los ajustes de artículo 8 del GATT, como las comisiones, gastos de corretaje, prestaciones, cánones, derechos de licencia y reversión.

Actualmente, el Código de Valoración del GATT se encuentra en plena vigencia. Este sistema adoptó el concepto positivo, es decir, el valor al que se vende la mercancía sometida a valoración, dejando de lado el anterior concepto teórico, que planteaba que el precio al que se vendería la mercadería era sometido a valoración según condiciones determinadas.

El método del valor de transacción y los métodos de valoración secundarios

El Código de Valoración del GATT establece cinco métodos de valoración, siendo el primero y principal el **Método del Valor de Transacción**, en el que se basan tres de los cinco métodos: si el precio resultante de la transacción efectuada entre comprador y vendedor ha cumplido con todas las estipulaciones, dicho precio es el valor en aduana.

Los cinco métodos de valoración están clasificados en orden jerárquico, y estos deben ser aplicados por los funcionarios de aduana de todos los países signatarios de la Organización Mundial del Comercio. Únicamente cuando no se pueda determinar un valor en aduana genuino según el primer método, podrá aplicar el segundo, y así de un modo sucesivo.

El valor de transacción es el precio realmente pagado, y no pueden existir vínculos entre el comprador y el vendedor, por ejemplo:

- Si una de las partes ocupa cargos de responsabilidad o dirección en la otra
- Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios
- Si están en relación de empleador y empleado
- Y si son de la misma familia.

Cuando el precio pagado o por pagar no constituyere una base idónea de valoración a los fines de determinar el valor imponible en forma correcta, el servicio aduanero podrá apartarse del mismo, en cuyo caso corresponderá utilizar como base de valoración la que mejor se adecue de las previstas a continuación:

- el valor obtenido por estimación comparativa con mercadería idéntica o, en su defecto, similar competitiva, que hubiere sido objeto de despacho, tomando en consideración las modalidades inherentes a la exportación;
- el valor obtenido a partir de la cotización internacional de la mercadería, tomando en consideración las modalidades inherentes a la exportación;
- el valor obtenido mediante la aplicación de precios preestablecidos para períodos ciertos y determinados, resultantes de procesar y promediar precios o, en su defecto, de similar competitiva, tomando en consideración las modalidades inherentes a la exportación;
- el valor obtenido a partir del precio de venta en el mercado interno del país de destino, pagado o estimado, de la mercadería que se exportare o, en su defecto de la idéntica o similar competitiva, previa deducción de los costos, gastos y tributos ocasionados o exigibles en aquel país, así como el flete, seguro y demás gastos ocasionados luego de la salida de la mercadería del territorio aduanero y de los derechos y demás tributos que gravaren en éste su exportación, tomando en consideración las modalidades inherentes a la exportación;
- el valor obtenido a partir del costo de producción, tomando en consideración las modalidades inherentes a la exportación;

- el valor de la mercadería que se exportare, obtenido a partir del precio de venta, pagado o estimado en el mercado interno del territorio aduanero de exportación, tomando en consideración las modalidades inherentes a la exportación y el mercado al cual la misma hubiere de destinarse;
- y el valor obtenido sobre la base del importe total presunto del alquiler o su equivalente durante el tiempo de duración útil de la mercadería con los ajustes necesarios para determinar el valor imponible cuando se tratase de mercadería que se exportare sobre la base de un contrato de locación, leasing o similar.

La **valoración en aduana** es el procedimiento aduanero aplicado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Si se aplica un derecho ad valorem, el valor en aduana es esencial para determinar el derecho pagadero por el producto importado.

El valor en aduana tiene varios elementos: el elemento lugar, el elemento cantidad y el elemento nivel comercial.

El **elemento lugar** incluye los gastos hasta la carga, estiba y aseguramiento de la carga con destino al exterior.

Los momentos imponibles tienen distintos momentos:

- Las situaciones regulares, de la cual forman parte el registro de la solicitud de destinación de exportación para consumo y las exportaciones con plazo de pago
- Las situaciones irregulares, de la cual forma parte la comisión del delito o la infracción aduanera o en caso de no poder precisársela en la fecha de su constatación
- Y del régimen especial forma parte la fecha de cierre de venta o perfeccionamiento del contrato.

Por su parte, el **elemento cantidad** plantea las siguientes cuestiones:

- En primer lugar, que el valor imponible se determinará suponiendo que la venta se limita a la cantidad a valorar

- Y también, que en envíos sucesivos, escalonados o fraccionados, se admitirán descuentos por cantidad si los envíos corresponden a una misma venta, si el precio unitario final resulta normal en operaciones de comercio usuales, y si existe compromiso en firme de exportar la mercadería dentro de los seis meses de cumplido el primer embarque.

Refiriéndonos a la **condición de independencia**, podemos expresar que una venta efectuada entre un vendedor y un comprador independientes uno de otro, es una venta en la que especialmente se cumplen las siguientes condiciones:

- En primer lugar, el pago del precio constituye la única prestación efectiva del comprador
- En segundo lugar, el precio no está influido por relaciones comerciales, financieras o de otra clase, sean o no contractuales, sean directas o indirectas
- Y en tercer lugar, no existen reversiones de parte del producto de la reventa

Si el precio declarado por el exportador cumple, entre otros requisitos, con la condición de independencia, se aceptará como valor imponible.

En caso contrario, será preciso un análisis adicional tendiente a definir un ajuste a la base, que permita repercutir:

- otras prestaciones que el comprador realice en beneficio del vendedor además del precio convenido
- la incidencia de la vinculación en el precio
- y la incidencia de las reversiones

Ahora, haciendo hincapié a la **condición de contado**, podemos manifestar que:

- El valor imponible es el resultado de una operación en condiciones de contado
- Y que, por lo tanto, no incluirá intereses por financiación al exterior y tampoco serán admisibles descuentos por pago anticipado.

En el **elemento nivel comercial** el valor imponible se determinará tomando en consideración el nivel comercial que correspondiere a la transacción que da lugar a la exportación sobre la base de operaciones de comercio usuales.

En cuanto a los **ajustes a incluir** podemos manifestar que los siguientes son conceptos no incluidos en el precio FOB, pero que integran el valor imponible:

- Los descuentos retroactivos
- Los descuentos por pago anticipado
- Los cánones y derechos de licencia
- Los derechos de patente
- Las regalías
- Los ajustes por incidencia de la vinculación
- Y las reversiones

Sobre los **ajustes a deducir** se puede expresar que los siguientes son conceptos incluidos en el precio FOB, pero no integran el valor imponible:

- Los recargos retroactivos
- Los intereses por financiación
- Los gastos de construcción, armado y montaje
- Los gastos de calibración y ensayos
- La asistencia técnica
- El entrenamiento de personal
- Los servicios de post venta
- Y los gastos de mantenimiento

La base Imponible es el monto del cual se aplican los derechos Ad Valorem de exportación Si tomamos al valor imponible como la declaración del exportador del monto facturado FOB con el Arancel Ad Valorem incluido, de acuerdo al siguiente ejemplo:

Valor FOB: Costos Directos
 $1 - (\text{Utilidad Bruta} + \text{Derechos Ad Valorem} + \text{Gastos Indirectos})$

Entonces se puede decir que:

- Valor Imponible: Base Imponible + Derechos de Exportación
- Si los Derechos de Exportación: Base Imponible x Alícuota
- Entonces El Valor Imponible: Base Imponible + Base Imponible x Alícuota
- Por lo Tanto El Valor Imponible; Base Imponible (1+Alícuota)

$$\text{Valor Imponible} \left[\frac{1}{1+\text{Alícuota}} \right] = \text{Base Imponible}$$

COEFICIENTE

Ejemplo de base imponible

- Valor Factura: U\$ 25000 FOB Puerto Buenos Aires
- Alícuota: 12%
- Coeficiente: $1 / (1 + 0,12) = 0.892857$
- Valor Imponible x Coeficiente = U\$ 25.000 x 0.892857
- Base Imponible = U\$ 25.000 x 0.892857 = U\$ 22,321,42
- Base Imponible x Derechos de Exportación = U\$ 22,321,42 x 12 %
- Impuestos a Pagar = U\$ 2.678,57

El cálculo de la base imponible a declarar de acuerdo al método de valor de transacción es:

El precio FOB, más los ajustes a incluir, menos los ajustes a deducir, menos el CIF, es igual al valor imponible. Esto, multiplicado por el coeficiente, da como resultado la base imponible, y dicho resultado, multiplicado por la alícuota, da como resultado el derecho de exportación.

Ejemplo 1

Valor Mercadería: U\$ 45000

Envío de Técnicos Para Instalación de Máquina: U\$ 1800

Repuestos Importados temporales = U\$ 2.321,42

Subtotal = U\$ 49.121,42

Intereses por Financiación: 1% U\$ 491,42

Flete Internacional = U\$ 1.321,00

Total CFR: U\$ 50.933,84

Alícuota correspondiente: 12%

Solución

Valor Factura: U\$ 50.933,84

Flete Internacional = U\$ 1.321,00 (Se resta el Flete por no pertenecer al elemento Lugar)

Valor FOB: U\$ 49.612,84 (Valor Imponible)

AJUSTES A DEDUCIR del Valor Imponible

Envío de Técnicos Para Instalación de Máquina: U\$ 1800

Intereses por Financiación: 1% U\$ 491,42

Repuestos Importados temporales = U\$ 2.321,42

VALOR IMPONIBLE

Valor Imponible: U\$ 45.000,00

Alícuota correspondiente: 12%

BASE IMPONIBLE

Base Imponible: U\$ 45.000,00 x Coeficiente

Base Imponible: U\$ 45.000,00 x 0.892857 = U\$ 40.178,56

TRIBUTOS A PAGAR

A Pagar: U\$ 40.178,56 x 12%

Total a Pagar U\$ 4.821,42

Ejemplo 2

Valor Mercadería: U\$ 80.000

Descuento por mercadería deficiente en embarque anterior: U\$ 1400

Pago de Canon = U\$ 2.500,00

Subtotal = U\$ 76.100,00

Descuento Por Pago Anticipado: U\$ 500,00

Flete Internacional = U\$ 1.321,00

Seguro Internacional = U\$ 200,00

Total CIF: U\$ 77.121,00

Alícuota correspondiente: 12%

Solución

Valor Factura: U\$ 77.121,00

Flete Internacional = U\$ 1.321,00

Seguro Internacional = U\$ 500,00

Valor FOB: U\$ 75.300,00

AJUSTES A INCLUIR del Valor Imponible

Descuento por mercadería deficiente en embarque anterior: U\$ 1400

Descuento Por Pago Anticipado: U\$ 500,00

VALOR IMPONIBLE

Valor Imponible: U\$ 77.200,00

Alícuota correspondiente: 12%

BASE IMPONIBLE

Base Imponible: U\$ 77.200,00 x Coeficiente

Base Imponible: U\$ 77.200,00 x 0.892857 = U\$ 68.928,56

TRIBUTOS A PAGAR

A Pagar: U\$ 68.928,56 x 12%

A Pagar: U\$ 8.271,42

Se deberá tener en cuenta la verificación de la existencia de Precios Oficiales. El Precio oficial es tomado como la Base única de imposición y mínima de ingreso de divisas, aplicable a mercadería alcanzada con derechos de exportación ad valorem, es base única de imposición y mínima de ingreso de divisas.

Los precios oficiales son informados por la Secretaria de Producción y Trabajo, Subsecretaria de Mercados Agropecuarios.

Ejemplo

El Precio Oficial FOB de una Mercadería es U\$ 655 por tonelada, Arancel 12%

La Factura FOB indica lo siguiente:

Por 200 TM de mercadería, el precio FOB es de U\$ 124.000. Por lo tanto, el valor unitario es U\$ 620.

Al existir precio oficial, U\$ 655 por tonelada, se calcula, por lo tanto, 200 x U\$ 655

Valor Imponible U\$ 131.000

Coeficiente = $1/1,12 = 0.892857$

Base Imponible = U\$ 131.000 x 0,892857

Base Imponible = U\$ 116.964,26

Impuesto a Pagar = U\$ 116.964,26 x 12% = U\$ 14.035,71

El Decreto 793/18

Siglas

Da= Moneda Nacional a considerar por cada Dólar EEUU en los términos del Artículo 2
Decreto N° 793/18

L= Valor del Limite total por aplicación de lo establecido en el artículo 2 del decreto
793/18

TC= Tipo de cambio vigente al día hábil anterior a la fecha de registro de la Destinación
de Exportación

Alda = Alicuota Establecida en el artículo 1 del decreto 793/18

DEpL= Derechos de Exportación determinados a los fines de comparar con L

Este decreto, además de indicar un porcentaje para todas las exportaciones, indica un
tope para el pago de impuestos.

El artículo uno del decreto mencionado fija un derecho general del 12% para todas las
mercaderías comprendidas en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del
Mercosur.

Valor Imponible= (FOB + Ajustes a incluir - Ajustas a deducir – Importaciones temporales)
x Coeficiente

Coeficiente= $100/(100+Al+Alda)$

$Tp=VI*Alda/100$

A su vez, el artículo dos establece un tope o limitación al porcentaje antes indicado. En
efecto, el derecho de exportación no podrá exceder \$4 por cada dólar de valor imponible
o precio oficial FOB, para las mercaderías incluidas en el Anexo I, es decir, de producción
primaria. Para otras mercaderías, como las manufacturas, identificadas en las posiciones
arancelarias incluidas en el Anexo II, el derecho no podrá exceder de \$3.

$L= (VI*(1+Alda/100))*Da$

$DEpL = Tp*TC$

De la Comparación entre DEpL y L se aplica L si es menor a DEpL

Caso contrario, se aplica T_p , al tipo de cambio vendedor del Banco de la Nación Argentina del día hábil anterior a la fecha de pago.

Valor Imponible (Decreto 793/18) – Mercaderías con Precio Oficial

Valor Imponible=Precio oficial

Total a pagar por Derechos= $VI \times Alda/100$

$L=VI \times Da$

$DEpL=T_p \times T_c$

De la Comparación entre $DEpL$ y L se aplica L si es mayor a $DEpL$ caso contrario, se aplica T_p , al Tipo de Cambio Vendedor Banco de la Nación Argentina día hábil anterior a la fecha de pago

Ejemplo

Mercadería SIN Precio FOB Oficial:

1) Cálculo de Derechos de Exportación para mercadería SIN derechos incluidos (Coeficiente 1) y con un tope de 3 pesos por dólar:

Valor FOB: 5.000 TC: 36,57

VALOR IMPONIBLE (ARTÍCULO 1° DEL Dec.793/18)

Coef= 1

$VI = (5.000 + 0 - 0 - 0) \times 1$ $VI = 5.000 * 1$

$VI = 5.000$

Total a pagar= $5.000 \times 12/100$

Total a pagar= $5.000 \times 0,12$

Total a pagar= 600

Derechos de Exportación para comparar con L (Valor Límite)= $600 \times 36,57$

$DEpL = 21.942$

BASE DE CÁLCULO DEL LÍMITE (ARTÍCULO 2° DEL Dec.793/18)

$L = [5.000 * (1 + 12/100)] \times 3$

$$L = [5.000 * (1 + 0,12)] * 3$$

$$L = (5.000 * 1,12) * 3$$

$$L = 5.600 * 3$$

L = 16.800 De la comparación entre DEpL (\$ 21.942) y L (\$ 16.800), se aplica L si es menor a DEpL.

Caso contrario, se aplica

Tp (USD 600).

Total a pagar en concepto = \$ 16.800

Total a pagar en concepto = USD 459,39 (\$16.800/36.57)

Cálculo de Derechos de Exportación para mercadería SIN derechos incluidos (Coeficiente 1) y con un tope de 4 pesos por dólar:

Valor FOB: 5.000

TC: 36,57

VALOR IMPONIBLE (ARTÍCULO 1° DEL Dec.793/18)

$$\text{Coef} = 1 \text{ VI} = (5.000 + 0 - 0 - 0) * 1 \text{ VI} = 5.000 * 1$$

$$\text{VI} = 5.000$$

$$\text{Tp} = 5.000 * 12/100$$

$$\text{Tp} = 5.000 * 0,12$$

$$\text{Tp} = 600$$

$$\text{DEpL} = 600 * 36,57$$

$$\text{DEpL} = \$21.942$$

BASE DE CÁLCULO DEL LÍMITE (ARTÍCULO 2° DEL Dec.793/18)

$$L = [5.000 * (1 + 12/100)] * 4$$

$$L = [5.000 * (1 + 0,12)] * 4$$

$$L = (5.000 * 1,12) * 4$$

$$L = 5.600 \times 4$$

$$L = \$22.400$$

De la comparación entre DEpL (\$ 21.942) y L (\$ 22.400), se aplica L si es menor a DEpL.

Caso contrario, se aplica Tp (U\$ 600).

Total a pagar en concepto = USD 600 (\$21.942 / 36,57)

Cálculo de Derechos de Exportación para mercadería CON derechos incluidos (Coeficiente 0.89286), SIN derecho ad valorem y con un tope de 3 pesos por dólar:

Valor FOB: 5.000 TC: 36,57

VALOR IMPONIBLE (ARTÍCULO 1° DEL Dec.793/18)

$$\text{Coef} = 1 / (1 + 0 + 12)$$

$$\text{Coef} = 1 / 1,12 \quad \text{Coef} = 0.89286$$

$$\text{VI} = (5.000 + 0 - 0 - 0) \times 0,89286$$

$$\text{VI} = 5.000 \times 0,89286$$

$$\text{VI} = 4.464,28$$

$$\text{Tp} = 4.464,28 \times 12/100$$

$$\text{Tp} = 4.464,28 \times 0,12$$

$$\text{Tp} = 535,71$$

$$\text{DEpL} = 535,71 \times 36,57$$

$$\text{DEpL} = 19.591,06$$

BASE DE CÁLCULO DEL LÍMITE (ARTÍCULO 2° DEL Dec.793/18)

$$L = [4.464,28 \times (1 + 12/100)] \times 3$$

$$L = [4.464,28 \times (1 + 0,12)] \times 3$$

$$L = (4.464,28 \times 1,12) \times 3$$

$$L = 4.999 \times 3$$

$$L = 14.999,98$$

De la comparación entre DEpL (\$ 19.591,06) y L (\$ 14.999,98), se aplica L si es menor a DEpL. Caso contrario, se aplica Tp (USD 535,71).

Total a pagar en concepto= \$ 14.999,98

Total a pagar en concepto= USD 410,17 (\$ 14.999,98 / 36,57)

Estímulos a la exportación

De acuerdo al artículo 820 de la ley 22.415, el **drawback** es un estímulo que restituye total o parcialmente los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuera exportada para consumo:

- Luego de haber sido sometida a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla;
- Utilizándose para envasar otra mercadería que se exporte.

El drawback lo percibe el exportador como crédito fiscal, no en efectivo, respecto de los derechos y estadísticas pagados en la importación a consumo de mercaderías.

El interesado presenta ante la Secretaría de Industria y Comercio un expediente, ésta tipifica la cantidad de mercadería que puede ser afectada a este beneficio y determina una Unidad índice tipificada, que es la unidad a exportar.

Con sujeción al régimen de garantía previsto en el inciso k del artículo 453, el exportador que hubiere solicitado la destinación de exportación para consumo e ingresare la mercadería a depósito aduanero habilitado, podrá percibir anticipadamente los importes que le correspondieren en concepto de drawback.

Asimismo, los artículos 841 y 851 expresan que el derecho para percibir los importes que les corresponden a los exportadores en concepto de estímulos a la exportación, como reintegros, reembolsos, drawback, prescribe por el transcurso de cinco años a computar desde el 1 de enero del año siguiente al de la fecha en la que se hubiera cumplido la

exportación. El mismo plazo rige para la acción de repetición del fisco por los importes abonados indebidamente.

Ejemplo:

Se importó a consumo 1000 unidades de mercadería por un valor CIF de U\$ 67.000. Se pagó por aranceles de importación un 16% y un 0,5% de tasa de estadística de acuerdo a lo siguiente:

- Como valor de mercadería tenemos U\$ 67.000
- El Arancel Ad Valorem es del 16%, es decir, U\$ 10.720
- La tasa de estadística es del 0,5%, por ende, U\$335
- Por ende, la base IVA es de U\$ 78.055

Se utilizaron en la exportación 100 unidades valor U\$ 6.700 unidad índice tipificada UIT monto a solicitar.

- U\$ 6.700 multiplicado por 16% da un total de U\$ 1.072
- U\$ 6.700 multiplicado por 0,5% da un total de U\$ 33,5

Entonces, el monto a solicitar por crédito fiscal es de U\$ 1.105,50

El régimen de reintegros permite la restitución total o parcial de los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos internos por la mercadería de exportación para consumo a título oneroso o por los servicios que se hubieran prestado con relación a esa mercadería.

Los pagos se realizan mediante transferencia hacia la Clave Bancaria Uniforme, llamado también por su sigla CBU, de una cuenta habilitada en una entidad bancaria autorizada por el Banco Central de la República Argentina y declarada ante este organismo por el exportador.

Se verificará que:

- El exportador se encuentre habilitado
- Se haya registrado el “cumplido” de la operación

- El “cumplido” se haya registrado “conforme” o bien se haya presentado la declaración post-embarque bajo el procedimiento pertinente
- De corresponder, que el Banco Central de la República Argentina haya informado a esta administración su conformidad respecto de las obligaciones del exportador relacionadas con la liquidación de divisas
- Se haya presentado la factura comercial y demás documentos requeridos por el Sistema Informático Malvina
- Se haya efectuado, cuando así corresponda, el cruce informático con el manifiesto de exportación para la vía aérea
- Se haya efectuado, cuando así corresponda, el cruce informático con el manifiesto de exportación para la vía marítima
- No existan bloqueos para el cobro de beneficios
- El exportador haya declarado una CBU vigente para la acreditación de fondos
- No existan embargos
- Se hayan abonado los derechos a la exportación de la operación de la que se trate, de corresponder
- Y que no se registren incumplimientos fiscales.

Según la Resolución General 1921, el monto a reintegro dependerá de la mercadería a exportar y de su valor asignado en aduana sobre el que el Sistema Informático Malvina aplica automáticamente un porcentaje determinado. Asimismo, la alícuota correspondiente será la vigente a la fecha del registro de la correspondiente solicitud de destinación de exportación para consumo.

También, 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 se aplicará sobre un valor FOB, FOR o FOT de la mercadería a exportar, al cual se le deducirá el valor CIF de los insumos importados incorporados en la misma y el monto abonado en concepto de comisiones y corretajes.

Para dicho cálculo se tomará como base exclusivamente el valor agregado producido en el país, neto de las referidas comisiones y corretajes.

Base para Reintegro Dec.870/03:

Valor reintegro = FOB + Ajustes a incluir – Ajustes a deducir – Importaciones temporarias
– Importaciones a consumo – Comisiones o corretajes de venta

Si el Valor de reintegro > Valor Imponible corresponde liquidar hasta el VI (Art. 829 Inc. "C" C.A.)

Si Valor de reintegro < o = Valor Imponible corresponde liquidar sobre Valor reintegro

TOTAL A COBRAR REINTEGRO Dec.870/03:

Total reintegro = Valor reintegro * (Ri (alícuota Reintegro) – Rplm (alícuota Reintegro decreto 870/03) / 100