

El otro tipo de sistema de importación temporaria se aplica a mercaderías que no están incluidas en los artículos bajo cupo de importación. En este caso, el exportador presenta el formulario de "declaración detallada de la reducción o exención del derecho de importación e impuestos internos" junto con la Declaración de Importación. (Art.17 y 18 Ley de Aranceles Aduaneros). La mercadería se retirará de la Aduana tan pronto como sea expedido el permiso de importación. Cuando la mercadería es llevada a la zona franca el transporte se efectuará antes de la emisión del permiso de importación sujeto a aprobación. Los productos deberán pasar por la aduana en el transcurso de la semana. El permiso de importación debe ser presentado a la Aduana junto con la declaración de exportación cuando se van a exportar productos manufacturados.

La Ley de Aranceles Aduaneros (Art.19) y la Resolución Ministerial para implementar la Ley de Aranceles Aduaneros (Art.47 y Art.54-2) también contienen normas para la "Reducción, Exención, o Reembolso de los Derechos de Aduana sobre las Materias Primas para la Fabricación de Productos de Exportación". Se encontrará información más detallada en los apéndices 2-A-1 a 2-A-3 en esta sección.

El sistema de zonas francas se podría utilizar con eficacia para el mejor desempeño del sistema de admisión temporaria. Un depósito industrial o fábrica franca es un lugar donde los productos pueden ser sometidos a procesos industriales con un permiso otorgado por el Director General de Aduanas y donde la materia prima y los componentes a ser incorporados a dichos productos para su reexportación se pueden importar libres de impuestos. Al 1 de Enero de 1984 había 1.265 depósitos francos en Japón. El período durante el cual se pueden almacenar los productos importados para su posterior procesamiento o industrialización en el depósito industrial franco es de dos años, pero puede ser extendido si se lo autoriza.

El transporte de mercadería entre dos zonas francas se efectuará con la aprobación del Director General de Aduanas. La mercadería, nacional o extranjera, puede ser introducida o retirada de la zona franca bajo la vigilancia de un empleado de aduanas después de haberse presentado por adelantado un informe a la Oficina de Aduana correspondiente. Sin embargo, se introdujo el sistema de auto control y, si así lo decidiese el Director General de Aduanas, el propietario tiene la responsabilidad de controlar y registrar el tráfico de la mercadería. Este sistema se aplica a un 97,7% del total de las zonas francas del Japón desde enero de 1984.

2-2-8 Financiación para la Promoción de Exportaciones

El sistema de financiación para la promoción de las exportaciones en la Argentina en este informe incluye la financiación de exportaciones, las líneas de crédito para las exportaciones, los acuerdos bilaterales de intercambio compensado y los seguros de crédito para la exportación y excluye la financiación de importaciones para las importaciones temporarias, cuyo detalle no se encuentra disponible.

El sistema de financiación de las exportaciones se divide en tres categorías, a saber: prefinanciación, financiación y postfinanciación.

El actual sistema de prefinanciación y financiación fue establecido en 1981 y el de postfinanciación en 1982. De acuerdo con el informe del Banco Mundial en 1985, la cantidad anual del total de la Financiación de las Exportaciones durante los tres años que van de 1982 a 1984, ha ido en aumento; aunque la financiación que cubre las operaciones a plazo diferido y el intercambio compensado ha ido en disminución. El saldo de la financiación ha aumentado considerablemente desde 1984 y esta tendencia ha continuado hasta ahora (Mayo 1986). Esto significa que las exportaciones con pago diferido y el intercambio compensado se han expandido en forma notable últimamente. Por otro lado, la prefinanciación, que ha aumentado desde 1983, cayó abruptamente a principios de 1986. Esto sugiere que el fondo para prefinanciación a una tasa preferencial de interés de sólo un 1% ha mermado considerablemente. Este hecho es coincidente con las opiniones de los exportadores que se han quejado de la escasez de fondos para prefinanciación en el Banco Central.

El fondo de prefinanciación ha sido escaso para el pequeño y mediano exportador. La segunda etapa del Plan Austral instituye la creación de un fondo para financiar exportaciones de A40 millones para canalizar hacia esas industrias. Se espera que el sistema de prefinanciación para los Programas Especiales de Exportación sea implementado para cubrir ese déficit.

El sistema de post financiación fue introducido en 1982 y el movimiento y saldo de esta financiación ha ido en aumento a pesar de las opiniones de los exportadores que sostienen que el fondo a tasa de interés regulada es escaso. Sin embargo, en lo que respecta al monto total de financiación de exportaciones, se puede afirmar que en la Argentina la financiación de exportaciones puede considerarse suficiente para cubrir las exportaciones industriales actuales (Cuadro V-2-6).

Cuadro V-2-6 Saldos de la Financiación de Exportaciones

(en millones US\$)

	1983	1984	1985
Prefinanciación	344,1	483,8	403,8
FR 153	344,1	483,8	131,7
A 598	-	-	272,1
Financiación	662,0	640,3	740,2
Post-financiación	3,8	27,3	148,0
Total General	1.009,9	1.151,4	1.292,0

Feunte: Banco Central de la República Argentina

Referencia: Al fin del período

El gobierno argentino extiende líneas de crédito de exportación a terceros países con el fin de facilitar las exportaciones argentinas. Los créditos alcanzan aproximadamente los US\$640 millones por año, incluyendo US\$470 millones para ser utilizados con países en virtud de convenios comerciales bilaterales o acuerdos de intercambio compensado.

El aumento de financiación de acuerdos de intercambio compensado y el comercio a plazo diferido evidencia el aumento en estos tipos de exportaciones desde 1985 en adelante a pesar que las estadísticas no están disponibles.

El reciente desarrollo mundial del intercambio compensado puede justificar el enfoque positivo del gobierno argentino a la promoción de este tipo de operación. Puede ayudar a promover las exportaciones pero puede tener muchas falencias y acarrear problemas difíciles de solucionar. Por ejemplo, no permite el ingreso de divisas, las importaciones tienden a ser de precio alto y baja calidad, existe una falta de redes informativas para localizar compradores de productos argentinos o de los productos de la contraparte, presenta la dificultad de balancear el intercambio, etc.

Con referencia al sistema de Garantía de Créditos de Exportación, el informe del COMEX propone implantar un sistema que cubra los riesgos ordinarios y mejorar los lentos procedimientos de las compañías que garantizan los créditos.

La Compañía Argentina de Seguro de Crédito a la Exportación S.A. (CASC) fundada en 1967 y con vigencia de acuerdo con la legislación sancionada en 1969, es la responsable en materia de seguro de crédito a la exportación. Se trata de una compañía privada, propiedad de aproximadamente 140 compañías de seguros que operan en la Argentina. CASC brinda cobertura de riesgo comercial por su propia cuenta y cubre riesgos extraordinarios como el político por cuenta del Gobierno. De acuerdo con una estadística de la Secretaría de Comercio Exterior e Industria, el monto garantizado por el Gobierno por riesgos extraordinarios en el año 1985 fue de 464 millones de dólares estadounidenses y por riesgos ordinarios de 25 millones de dólares estadounidenses. La profundidad del análisis que se requiere para garantizar el crédito a la exportación depende del riesgo existente en el país de destino. Las primas por riesgo político varían de 0,4% a un 2,5% por operación y ello depende del país de destino y de las condiciones del seguro. Cuando los exportadores fracasan en su intento de obtener una cobertura de crédito a la exportación, recurren a bancos extranjeros con el propósito de obtener garantías bancarias en el caso de riesgos ordinarios.

2-3 Actividades de las Organizaciones para la Promoción de la Exportación

2-3-1 Actividades para el Desarrollo del Mercado

(1) Información de mercado

Las actividades para el desarrollo del mercado son llevadas a cabo por la Secretaría de Industria y Comercio Exterior y los agregados comerciales en el exterior. La información de mercados en el exterior se recopila en las oficinas de los agregados comerciales situadas en 63 ciudades en todo el mundo y la envían a la Secretaría para su posterior distribución o directamente a los exportadores o asociaciones de exportadores si así lo requieren.

Basándose en la información enviada por los agregados comerciales, el gobierno está planeando establecer un Banco Común de Datos y un sistema de computación con proceso instantáneo, del cual todavía no hay detalles disponibles. Considerando que la información está limitada a datos básicos de mercado y que los exportadores deben efectuar un estudio más amplio acerca del potencial de venta de sus productos específicos, deben tenerse en cuenta los siguientes principios:

- 1) Los datos básicos cubren una gran variedad de temas y la mayor parte de ellos pueden obtenerse a través de publicaciones oficiales. De todos ellos, los datos más importantes son los referidos a las normas y política de importación, aranceles aduaneros, estadísticas de importaciones, tendencias de la oferta y demanda en general y guías de importadores. Estas publicaciones deben enviarse inmediatamente después de su publicación a las bibliotecas para la consulta por parte de los exportadores. Estas bibliotecas deben establecerse en todos los centros industriales de importancia.
- 2) Los datos básicos de información que se recojan de un país deben ser de temas determinados y se lo debe hacer en forma continua.
- 3) Se determinarán los productos prioritarios para cada mercado y también se debe recopilar la información de mercado referida a las tendencias de la oferta y la demanda, el comportamiento de los competidores o consumidores y otros factores importantes que afecten las exportaciones argentinas.
- 4) Se debería establecer un sistema de investigación de mercado. Se podrían trazar los perfiles del mercado para los productos prioritarios. Se podría realizar un programa de investigación de mercado a pedido de los interesados, como se hace en el caso japonés.

En Japón la JETRO (Organización para el Comercio Exterior del Japón) recopila diarios, revistas comerciales, publicaciones de cada gobierno, organizaciones internacionales y editoriales privadas, guías comerciales, guías telefónicas, material estadístico referido a la economía, industria, inversiones, finanzas, comercio internacional, producción, consumo, etc. La JETRO también utiliza estadísticas de comercio internacional en cintas magnéticas, de organizaciones internacionales y principales países desarrollados.

Estos materiales son útiles para que los exportadores realicen estudios de mercado preliminares. En respuesta a pedidos de varias asociaciones industriales la JETRO también ha llevado a cabo programas extensivos de investigación de mercado en una primera etapa para promover las exportaciones de la pequeña y mediana industria y ha establecido un sistema para realizar investigaciones de marketing a pedido de pequeños exportadores particulares recomendados por asociaciones o gobiernos locales, bajo la condición que dichos exportadores cubran el 50% de los gastos.

Estas actividades pueden insumir una considerable cantidad del presupuesto así como de trabajo y entendemos que el gobierno argentino no tiene intenciones de acometer un plan tan ambicioso para ampliar las actividades con el objeto de recopilar información de mercado y seguirá un enfoque más pragmático en este tema; sin embargo, se debería recopilar el material informativo mínimo necesario al menor costo posible y se deberían realizar algunas de las actividades de investigación de mercado. Las actividades de los agregados comerciales fuera del país comprenden aquéllas relacionadas con ferias comerciales, misiones comerciales, relaciones públicas, negociaciones comerciales, conferencias, etc. Pueden no tener tiempo suficiente para prestar los servicios de información de mercado. Si fuera imposible aumentar el número de los agregados comerciales, se podría contratar personal local con experiencia para recoger material informativo básico y aún para efectuar breves trabajos de investigación de mercado.

(2) Fondo para la Promoción de Exportaciones

El Fondo para la Promoción de Exportaciones fue establecido por la Ley de Promoción de Exportaciones para respaldar varias actividades de promoción del mercado realizadas por exportadores y asociaciones de exportadores y asociaciones de exportadores, que incluyen la participación en ferias comerciales internacionales, publicidad en el exterior, misiones comerciales, establecimiento de depósitos en el exterior, celebración de seminarios nacionales, programas de desarrollo técnico para la adaptación de productos, etc., y cubrir los costos de obtención de los servicios de organizaciones internacionales y los de los organismos para la promoción del comercio interno así como el costo de obtener la certificación de calidad de exportación. Este sistema, similar al aplicado en otros países en vías de desarrollo, puede ser de gran ayuda para la pequeña y mediana industria que intenta promover sus exportaciones. El número de la participación oficial en las ferias comerciales internacionales

debería ser aumentado de las sólo 6 participaciones con las que cuenta el programa anual actual.

(3) Actividades de las asociaciones de exportadores

Las actividades de las asociaciones de exportadores son útiles para los exportadores. En la Argentina hay varias asociaciones independientes de exportadores no agrupadas en una federación. La Cámara de Exportadores con sede en Buenos Aires, que cuenta con 380 miembros en el Gran Buenos Aires, es sumamente activa como una de las organizaciones centrales del Consejo Asesor de Comercio Exterior (CACE). El CACE agrupa alrededor de 70 miembros titulares y 300 miembros asociados, incluyendo asociaciones de exportadores, asociaciones industriales, cámaras de comercio, etc. Las actividades principales de la Cámara de Exportadores son la celebración de seminarios y conferencias, la organización de la participación en las ferias de comercio internacionales, misiones comerciales, la propagación de la información, etc., además de los trabajos propios de la organización. Se han estado ocupando en celebrar conferencias para resumir las opiniones de los miembros con respecto a las normas y reglamentaciones de la Ley de Promoción de las Exportaciones y para presentar propuestas para una mejor implementación de la Ley.

Cuentan con subcomisiones para discutir diferentes temas relativos a las exportaciones tales como finanzas, leyes, aduanas, transporte, etc., pero no problemas de la industria en particular, de los que se ocupa la Unión Industrial Argentina. Esta es también una de las organizaciones centrales agrupadas en el CACE y la organizadora del COMEX (Congreso de Comercio Internacional) que se celebró en Córdoba en junio de 1986.

La Cámara de Exportadores con sede en Rosario, que cuenta con 170 miembros, es también tan activa como su par de Córdoba, que cuenta con un número similar de miembros. Sus actividades comprenden la celebración de ferias comerciales internacionales en Rosario, la producción de películas de promoción de las exportaciones, la recopilación de información técnica así como también de información de mercado de los distintos productos, al envío de estudiantes a Méjico, la organización de misiones de investigación de mercado y comercio, etc. Planean fundar una Escuela de Comercio Internacional y un depósito franco dentro del predio del aeropuerto. En general, las actividades de las asociaciones de exportadores parecen muy activas y se intensificarán aún más. Las actividades de las asociaciones de exportadores organizadas por ramas de la industria también deberían ser fortalecidas.

2-3-2 Normas Industriales

La política industrial tiende a la reactivación de la industria argentina, que por mucho tiempo ha estado protegida por la política industrial orientada hacia la sustitución de las importaciones. En 1985 la inversión industrial y el gasto en investigación y desarrollo cayeron

a menos del 5% y a alrededor del 0,6% del PBI, respectivamente. La competitividad de la industria argentina se ha visto en gran medida reducida en razón de la falta o descuido en la introducción de mejoras tanto en las instalaciones como en las técnicas de producción.

La reactivación de la industria argentina y la promoción de las exportaciones industriales son los puntos centrales de la actual política de promoción industrial. Los estudios del desarrollo de la tecnología industrial son llevados a cabo por el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial), fundado en 1957 y también por los institutos locales de investigación tecnológica situados en otros centros industriales.

Sus actividades comprenden estudios sobre tecnología industrial aplicada con la colaboración de fabricantes, desarrollo y diseño de productos, tecnología de procesamiento, tecnología la conservación de energía, etc., temas que son de utilidad para los industriales. Sin embargo, no se ha escuchado que la aplicación de sus avances tecnológicos a las industrias y al desarrollo de nuevos productos haya tenido éxito. Sus servicios incluyen la inspección de materiales y la certificación de calidad de las exportaciones. El desarrollo del diseño de productos es esencial para la promoción de las exportaciones industriales. No obstante, la actividad de la sección de diseño de productos del INTI ha disminuido notablemente. Las normas industriales son establecidas por el IRAM (Instituto de Racionalización de Materiales), que es una organización privada sin fines de lucro creada en 1978. Hay alrededor de 6000 normas que no son obligatorias para los fabricantes. Sólo 80 fabricantes usan 300 normas IRAM. Las normas se dictan siguiendo las normas internacionales, antecedentes de países desarrollados y organizaciones internacionales, tales como la OMS. Se dice que el nivel de las normas establecidas es algo inferior que el de las normas internacionales. El uso de normas IRAM es obligatorio cuando se trata de granos, carnes, productos medicinales y compras oficiales. En ocasiones se llevan a cabo inspecciones de calidad de las exportaciones, principalmente a pedido de países latinoamericanos. CUBA exige normas IRAM en las importaciones de Argentina. Actúan como órgano de inspección para el Departamento de Transporte de los Estados Unidos para exportaciones al territorio de EE.UU. Existen oficinas de representación de las organizaciones internacionales de inspección para realizar servicios de inspección para los exportadores argentinos.

El sistema de certificación de calidad de la exportación fue establecido en la Ley de Promoción de las Exportaciones, pero el gobierno aún lo tiene en estudio.

2-3-3 Parque Industrial

El parque industrial es un medio importante para la promoción de las exportaciones. Los parques industriales en la Argentina fueron establecidos por una ley especial y situados bajo la jurisdicción de los gobiernos provinciales para promover tanto el desarrollo industrial como el de desarrollo urbano de las economías locales. Hay muchos parques

industriales en diversos lugares del país; sin embargo, el índice de radicación es muy limitado debido, en la mayoría de los casos, a la escasez de infraestructura y, en parte, a la política de venta de los industriales. Los gobiernos locales otorgan máximos beneficios fiscales a las industrias que desean radicarse y hay diferencias entre los beneficios que dichas autoridades brindan. Cualesquiera sean los objetivos, la ubicación de las instalaciones para la producción es muy importante para los industriales que invierten. Los industriales que exportan elegirán una ubicación cercana a los puertos. Un parque industrial privado cerca de Buenos Aires puede ser la mejor ubicación para que los industriales que exportan establezcan sus plantas de producción. La zona de libre comercio establecida en la región más austral del país presenta problemas de alto costo de mano de obra y de instalaciones portuarias.

2-A Anexos: Sistema Japonés de Importación Temporal para Reexportación¹⁾

2-A-1 Ley de Aranceles Aduaneros (Art. 17-19)

(Exención de los Derechos de Aduana para Reexportación)

Artículo 17. Todos los productos importados especificados en cualquiera de los subpárrafos a continuación, quedarán eximidos del pago de los derechos de aduana pertinentes, según se determine por Resolución Ministerial, si fueren exportados dentro del año (o dentro del período que se establezca por Resolución Ministerial, en el caso de los productos especificados en el subpárrafo (11)), o dentro del período que determine el Director General de Aduanas cuando el mismo fuese más prolongado que el antedicho, en el caso de aquellos productos cuya aprobación haya sido otorgada por el Director General de Aduanas, según se establezca por Resolución Ministerial, y cuando mediaren causas que hicieren inevitable prorrogar dicho período) a partir de la fecha de otorgamiento del permiso de importación correspondiente.

- (1) Productos para procesar o utilizar en el procesamiento, según se establezca por Resolución Ministerial.
- (2) Contenedores para productos importados, según se establezca por Resolución Ministerial.
- (3) Productos para utilizar como contenedores para productos de exportación, según se establezca por Resolución Ministerial.
- (4) Productos para reparar.
- (5) Artículos para la investigación científica.
- (6) Artículos para ensayos.
- (6-2) Artículos que cualquier persona que exporte o importe mercadería utilice con el propósito de ensayar la capacidad o rendimiento o verificar la calidad de los productos objeto de la exportación o importación.
- (7) Muestras para recibir órdenes o para elaborar, o fotografías, películas o modelos o cualquier otro artículo similar que se utilice sólo como sustituto de dichas muestras.
- (7-2) Artículos para utilizar en torneos atléticos internacionales, conferencias internacionales y similares.
- (8) Artículos para la actuación de artistas en gira que ingresen a Japón e instrumentos y equipos de filmación a utilizar por productores de películas que ingresen a Japón.
- (9) Artículos para exhibir en exposiciones, exhibiciones, competencias, etc.
- (10) Automóviles, embarcaciones, aeronaves o cualquier otro bien, según se establezca por Resolución Ministerial, que cualquier persona introduzca consigo en Japón o importe separadamente, según se establezca por Resolución Ministerial, como bien no acompañado, siempre que dicha persona ingrese a Japón con otro propósito que no sea el de fijar su residencia en el país y que dichos bienes sean para uso personal.
- (11) Productos, según se establezca por Resolución Ministerial, que, en virtud de las disposiciones de cualquier acuerdo al respecto, se encuentren eximidos de pagar los derechos de aduana bajo la condición que deben ser exportados dentro de un determinado período después de su importación.

2. Las disposiciones del 3er. párrafo del artículo 13 se aplicarán conforme al principio 'mutatis mutandis' a los casos de exención del pago de los derechos de aduana en virtud de lo establecido en el párrafo anterior.

3. Cualquier persona que hubiera gozado de la franquicia establecida en el párrafo 1 deberá, al exportar los bienes eximidos del pago de los derechos de aduana, y dentro del período estipulado en dicho párrafo, informar a la aduana a los efectos pertinentes, según se establezca por Resolución Ministerial.

4. En caso que los bienes eximidos de los derechos de aduana en virtud de lo dispuesto en el párrafo 1 no fuesen exportados dentro del período establecido en dicho párrafo o se les diese un uso diferente de los especificados en cualquiera de los subpárrafos de dicho párrafo, se cobrarán inmediatamente los derechos de cuyo pago hubieran sido eximidos.

1) Leyes Resoluciones y otras Reglamentaciones de Japón Referidas a las Divisas y al Comercio Exterior, 1986, Chuo Shuppan Kikan Co.

5. La condición contenida en el párrafo 7 del artículo 13 se aplicará conforme al principio 'mutatis mutandis' en el caso que los derechos de aduana se recauden de acuerdo con lo estipulado en el párrafo anterior. En este caso los términos "las materias primas para elaboración o los productos elaborados a partir de ellas" y "las materias primas para elaboración a cuyo favor se otorgó la autorización que se menciona en la condición contenida en el párrafo anterior" que aparecen en la condición establecida en el párrafo 7 de dicho artículo, deberán leerse como "dichos bienes".

(Reducción de los Derechos para la Reexportación)

Artículo 18. Según se estipule por Resolución Ministerial, se podrán reducir los derechos de aduana que graven aquellos productos que, establecidos por Resolución Ministerial, se puedan utilizar por un largo período de tiempo y sean importados con el objeto de permitir su uso temporario en Japón, por lo general en virtud de un contrato de alquiler o en relación con el cumplimiento de un contrato y que sean exportadas dentro de los dos años o dentro del período de tiempo que se determine por Resolución Ministerial, y que se puedan usar por un período especialmente largo (mencionado en el párrafo 3 a continuación de igual manera) a partir de la fecha del permiso de importación.

2. Cuando los derechos de aduana se reduzcan de acuerdo con las disposiciones del párrafo anterior, el Director General de Aduanas pueda exigir el depósito de una fianza, que será equivalente al importe de la reducción practicada en los derechos de aduana.

3. En el caso que los productos a los que se les redujeron los derechos de aduana según el párrafo 1 no hayan sido exportados dentro de los dos años a partir de la fecha del permiso de importación, la reducción practicada en los derechos de aduana según dicho párrafo, deberá ser pagada de inmediato. En este caso la estipulación del párrafo 5 del artículo anterior se aplicará conforme al principio 'mutatis mutandis'.

4. Las estipulaciones del párrafo 3 del artículo anterior se aplicarán conforme al principio 'mutatis mutandis' a cualquier persona a la que se le hayan reducido los derechos de aduana según lo establecido en el párrafo 1.

(Reducción, Exención o Reembolso de los Derechos de Aduana sobre Materias Primas para Elaborar Productos de Exportación)

Artículo 19. Se podrá reducir, eximir o reembolsar el pago total o parcial de los derechos de aduana, según se estipule por Resolución Ministerial, que graven cualquier materia prima importada que vaya a ser usada para elaborar mercadería de exportación y que sea determinada por Resolución Ministerial, siempre que dicha elaboración se lleve a cabo en una planta aprobada por el Director General de Aduanas y que los productos elaborados a partir de dicha materia prima sean exportados. En este caso, sólo se efectuará la reducción o exención de los derechos de aduana cuando dichos productos sean exportados dentro de los dos años (o, con respecto a los productos manufacturados de acuerdo con el párrafo 3, dentro de un período de tiempo que establezca el Director General de Aduanas dentro del límite de un año) a partir de la fecha del permiso de importación de dicha materia prima.

2. Las estipulaciones de los párrafos 2 a 6 y 8 del artículo 13 aplicarán 'mutatis mutandis' en el caso que los derechos de aduana se reduzcan o eximan de acuerdo con el párrafo anterior. En este caso, la primera oración del párrafo 6 del artículo 13 se leerá "las materias primas a las cuales se les redujo o exceptuó el pago de los derechos de aduana de acuerdo con el párrafo 1 del artículo 19 o los productos elaborados a partir de dichas materias primas no podrán, dentro de los dos años (o con respecto a productos manufacturados de acuerdo con las estipulaciones del párrafo 3 de dicho artículo, dentro del período de tiempo establecido por el Director General de Aduanas dentro del tiempo límite de un año) a partir de la fecha del permiso de importación de las materias primas, ser destinadas para otro uso que no sea el especificado en el párrafo 1 de dicho artículo o transferidas en forma tal que pudieran ser utilizadas para otro uso que aquél especificado en dicho párrafo, o destinadas para otro uso que no sea el de exportación o transferidas en forma tal que pudieran ser destinadas en otro uso que no sea el de exportación."

3. Cuando cualquier producto sea manufacturado con la aprobación del Director General de Aduanas de acuerdo con el párrafo 4 del artículo 13, que se aplica 'mutatis mutandis' en el párrafo anterior, a partir de materias primas a las que se les redujo o exceptuó el pago de los derechos de aduana según el párrafo 1 (que en este artículo se denominan "materias primas para la elaboración de productos de exportación") en combinación con cualquier otra materia prima de tipo similar y cuando los productos que de este modo manufacturados tengan la misma calidad que aquéllos que hubieren sido manufacturados exclusivamente con materias primas para la elaboración de productos de exportación cuando dichos productos sean exportados dentro del período de tiempo establecido por el Director General de Aduanas dentro del tiempo límite de un año a partir de la fecha del permiso de importación de dichas materias primas para la elaboración de productos de exportación, la cantidad de materia prima que sea necesaria para la elaboración de dichos productos será considerada, dentro del límite de la cantidad usada para la elaboración de dicho producto de exportación, según se establezca por Resolución Ministerial, como utilizada para elaborar dichos productos de exportación.

4. Los derechos de aduana cuyo pago se hubiese reducido o exceptuado se exigirán de inmediato en cualquiera de los casos enumerados en cualquiera de los siguientes subpárrafos a toda persona que incurra en las situaciones mencionadas en cualquiera de dichos subpárrafos. En este caso la condición contenida en el párrafo 7 del artículo 13 se aplicará 'mutatis mutandis'.

- (1) Cuando una autorización según lo estipula la condición contenida en el párrafo 6 del artículo 13 que se aplica 'mutatis mutandis' en el párrafo 2, se otorga con respecto a materias primas para la elaboración de productos de exportación o cuando los materiales para la elaboración del producto de exportación se destinan para otro uso que no sean aquéllos que enumera el párrafo 1 sin dicha aprobación o se transfieren en forma tal que pudieren ser destinados para otros usos que no sean aquéllos establecidos en el mencionado párrafo o cuando la autorización tal como es tá establecida en la condición contenida en el párrafo 6 del artículo 13 que se aplica 'mutatis mutandis' en el párrafo 2, se otorgue en relación a los bienes o cuando los productos se destinan para otros usos que no sea la exportación o se transfieran para destinarlos en otros usos que no sea la exportación, sin la mencionada autorización.
- (2) Cuando el informe establecido en el párrafo 5 del artículo 13, que se aplica 'mutatis mutandis' en el párrafo 2, no se hace o cuando los productos no se exportan dentro de los dos años (o, con respecto a los productos manufacturados mencionados en el párrafo 3 dentro del período de tiempo establecido por el Director General de Aduanas en el párrafo 1) desde la fecha del permiso de importación de las materias para la elaboración de productos de exportación.
- (3) Cuando las materias primas para la elaboración de productos de exportación se ofrece para su elaboración en otro sitio que no sea la fábrica autorizada por el Director General de Aduanas de acuerdo con el párrafo 1 o cuando son usadas en contravención con el párrafo 4 del artículo 13 que se aplica 'mutatis mutandis' en el párrafo 2.

5. Con el objeto de aplicar las disposiciones relativas al reembolso de los derechos de aduana de acuerdo con el párrafo 1, se entenderá que las exportaciones a las que se refiere en el mencionado párrafo incluye el reembarque a cualquier país extranjero de cualquier producto importado que se elabore con las materias primas a las que se refiere el mencionado párrafo en combinación con productos importados que constituyen las materias primas de productos en depósito franco.

(Exención de los Derechos de Aduana o Reembolsos cuando se Exportan Productos elaborados con Materias no exentas de Derechos de Aduana)

Artículo 19-2. Cuando se recibe alguna orden de un país extranjero para adquirir productos que se elaboren en un depósito franco industrial y el Director General de Aduanas confirme, según lo establecido en Resolución Ministerial que es difícil fabricar los productos con materias primas importadas que se utilizan en el depósito franco industrial, y embarcarlas a un país extranjero dentro del período de entrega establecido en la orden, mientras que los productos elaborados en los depósitos francos industriales con materias primas no importadas similares a las arriba mencionadas (o en caso de cualquier producto establecido por Resolución Ministerial elaborado con materias primas no importadas) son embarcadas a un país extranjero, serán eximidas de los derechos aduaneros de acuerdo con lo establecido por Resolución Ministerial sobre productos extranjeros similares a las materias primas mencionadas que sean importadas por la persona que elaboró dichos productos dentro de los seis meses desde la fecha del permiso de importación (o permiso de reembarque de aquí en adelante en los párrafos siguientes mencionado de igual manera) de los mencionados productos, dentro de la cantidad a ser confirmada por el Director General de Aduanas de materias primas que no sean productos extranjeros que hayan sido usadas para la elaboración de dicho producto (o en el caso donde cualquier otro producto se fabrique simultáneamente durante el proceso de elaboración de dicho producto una cantidad de acuerdo con la establecida por Resolución Ministerial como correspondiente a dicho producto de la cantidad de materia prima mencionada).

2. En aquellos casos en que se considere necesario la utilización de bienes importados no exentos de impuesto como materias primas para la elaboración de productos de exportación durante su fabricación en depósitos francos industriales debido a que la existencia de los bienes importados que estaban destinados a ser usados como materia prima ya han sido usados o por cualquier otro motivo, y se considere difícil poder aplicar en esas circunstancias las estipulaciones del párrafo anterior, los mencionados productos importados sean ingresados, previa autorización del Director General de Aduanas, en el depósito industrial fiscal sin ningún cambio en su naturaleza y forma al momento de su importación dentro de los tres meses de la fecha del permiso de importación y los productos fabricados con los mencionados productos importados sean exportados, los derechos de aduana pueden, de acuerdo con una orden ministerial ser, total o parcialmente reembolsados.

3. Las estipulaciones del Artículo 54 (obligación de llevar libros) y Artículo 58 (informe sobre productos elaborados en depósito franco) de la Ley de Aduana serán aplicadas 'mutatis mutandis' a la mercadería que entre en un depósito franco al cual las estipulaciones del párrafo anterior le sean aplicadas.

2-A-2 Resolución Ministerial para la Reglamentación de la Ley de Aranceles Aduaneros (Capítulos 8-10).

CAPITULO 8 Exención de los Derechos de Aduana para Reexportaciones

(Descripción de los Productos Libres de Derechos para su Procesamiento)

Artículo 31. Los productos según se establezca por Resolución Ministerial en el sub-párrafo (1) del párrafo 1 del artículo 17 de la ley (Exención de derechos para la reexportación de productos para su procesamiento) serán los siguientes:

- (1) Productos importados para tallado, esmaltado tabicado, incrustación, esmaltado, revestimiento, pintura de cuadros, diseño, grabación, filmación, coloreado o estampado, o para laminado metálico.
- (2) Procelanas o cerámicas importadas para realizar dibujos o diseños vidriados.
- (3) Hilados, hilos, bramantes, etc., y tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles importadas para limpiar, blanquear, teñir y terminar o trenzar.
- (4) Tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles importados para calar, entrelazar, bordar o dobladillar.
- (5) Pielés finas, cueros y pieles importadas para curtir, teñir, forrar o someterla a cualquier otro procesamiento.
- (6) Mercaderías importadas simplemente para fijar, adherir o incluir en productos a ser exportados, o para embalar los productos a ser exportados.
- (7) Productos importados para el revelado de películas sensibles, pulido de piedras preciosas sintéticas y cualquier otro procesamiento simple similar (es decir, procesamiento que no impida la fácil identificación de las mercaderías importadas en el momento de su reexportación) o para ser usadas como materiales para dicho procesamiento.
- (8) Otras mercaderías, además de aquellas especificadas en los sub-párrafos precedentes, que sean consideradas necesarias para la promoción de procesamientos industriales y que sean establecidas por el Ministerio de Finanzas.

(Descripción de Contenedores Libres de Derechos para los Productos Importados)

Artículo 32. Los contenedores, según se establezca por Resolución Ministerial en el subpárrafo (2) del párrafo 1 del artículo 17 (Exención de derechos para la reexportación de contenedores para productos importados) de la Ley, serán los siguientes:

- (1) Cilindros, contenedores y cualquier otro receptáculo similar a ser utilizado en forma repetida para el transporte de mercadería.
- (2) Bobinas que sean usadas como contenedores en el momento de la importación de la mercadería.
- (3) Otros productos, además de los mencionados en los dos sub-párrafos anteriores que sean utilizados como contenedores al momento de la importación de las mercaderías y estén estipulados por el Ministerio de Finanzas.

(Descripción de los Contenedores Libres de Derechos para Mercaderías de Exportación)

Artículo 33. Las mercaderías según se establezca por Resolución Ministerial en el sub-párrafo (3) del párrafo 1 del Artículo 17 (Exención de derechos para la reexportación de las mercaderías a ser utilizadas como contenedores de bienes de exportación) de la Ley, serán las siguientes:

- (1) Latas, botellas, barriles, pots, cajas, bolsas o bobinas a ser utilizadas como contenedores en el momento de la exportación de los productos.
- (2) Cilindros, contenedores y cualquier otro receptáculo similar a ser utilizado en forma repetida en el transporte de mercadería.
- (3) Otros productos, además de los ya mencionados en los dos sub-párrafos anteriores, a ser utilizados como contenedores en el momento de la exportación de los productos y estipulados por el Ministerio de Finanzas.

(Descripción, etc., de los Efectos Personales Libres de Derechos que las Personas que Ingresan Temporalmente a Japón Pueden Traer Consigo)

Artículo 33-2. Los bienes según Resolución Ministerial comprendidos en el sub-párrafo (10) del párrafo 1 del Artículo 17 (Exención de Derechos para la reexportación de efectos personales que las personas que ingresan temporariamente a Japón traigan consigo) de la Ley serán joyas, cámaras, máquinas de escribir, y cualquier otro bien que la Aduana considere apropiado, teniendo en cuenta el período de su estadía en Japón, calidad y cantidad de los productos importados y cualquier otra circunstancia.

2. Toda persona que vaya a gozar del beneficio de exención de derechos sobre los bienes especificados en el párrafo anterior en virtud de lo dispuesto en el párrafo 1 de Artículo 17 de la Ley, efectuará en el momento de su importación el trámite de registrar el número, sellado, indicación, etc., para la confirmación de la reexportación de los bienes cada vez que la Aduana lo considere necesario para tal confirmación y le ordene llevarla a cabo.

(Descripción de Mercaderías para Reexportación Exentas de Derechos según Estipulaciones de Tratado)

Artículo 33-3. Las mercaderías según se establezca por Resolución Ministerial en el sub-Párrafo (11) del párrafo 1 del Artículo 17 (Mercadería para reexportación libre de derechos según disposiciones de tratado) de la Ley, serán las enumeradas en los sub-párrafos siguientes, mientras que el período de tiempo que regirá a dichas mercaderías según lo especificado en dicho párrafo, será el período establecido en cualquiera de los siguientes sub-párrafos al respecto. No obstante, la exención del gravamen se concederá en reciprocidad para bienes provenientes de cualquier país que efectúe cualquier reserva en los tratados, como se estipula en cualquiera de los sub-párrafos siguientes.

- (1) Muestras y películas publicitarias importadas según las disposiciones del Artículo 3 (Importación temporaria de muestras exentas de derechos) o del artículo 5 (Importación temporaria de películas publicitarias exentas de derechos) de la Convención Internacional para Facilitar la Importación de Muestras Comerciales y Material Publicitario; un año.
- (2) Material y documentos para publicidad turística importados de acuerdo con las disposiciones del artículo 3 (Importación temporaria de material y documentación para la publicidad turística exentas de derechos) del Protocolo Adicional a la Convención referidas a las Facilidades Aduaneras para el Turismo relativas a la Importación de material y documentación para publicidad turística; un año.
- (3) Material para el esparcimiento de miembros de tripulaciones importado de acuerdo con las estipulaciones del artículo 5 (Importación temporaria de material exento de derechos) para el esparcimiento, utilizado en las dependencias pertinentes de la Convención Aduanera referente a Material para el Bienestar de los Marineros; seis meses.
- (4) Bienes importados bajo las disposiciones del artículo 2 (Admisión temporaria de productos para exposición, etc.) de la Convención Aduanera referente a Facilidades para la Importación de Productos para Exposición o de Uso en Exhibiciones, Ferias, Reuniones o Eventos Similares; un año.
- (5) Mercaderías importadas según lo estipulado en el Artículo 2 (Admisión temporaria de equipos profesionales) de la Convención Aduanera sobre Importación Temporaria de Equipos Profesionales; un año.

(Formalidades para la Exención de Derechos para Reexportación)

Artículo 34. Toda persona que haya de gozar del beneficio de exención de derechos según lo dispuesto en el párrafo 1 de Artículo 17 (Exención de derechos para la reexportación) de la Ley deberá presentar, al momento de efectuar la declaración de importación de los bienes a los que se ha de exceptuar de los derechos de aduana, un documento especificando la descripción y cantidad de bienes, propósito de su importación, lugar y fecha programado para la exportación de los mismos y lugar donde serán usados, al Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar de su importación.

(Disposiciones aplicadas 'mutatis mutandis' cuando la Mercadería para Reexportación Exenta de Derechos sea Importada en Forma Separada como Bienes No Acompañados)

Artículo 35. Las disposiciones del artículo 14 se aplicarán mutatis mutandis a la persona que vaya a gozar del beneficio de exención de los derechos de acuerdo con el sub-párrafo (10) del párrafo 1 del artículo 17 (Exención de derechos para la reexportación de efectos personales que las personas que ingresen temporariamente a Japón traigan consigo) de la Ley con respecto a automóviles, embarcaciones, aeronaves y mercaderías especificadas en el párrafo 1 del artículo 33-2, que se importen por separado como bienes no acompañados. En este caso no se podrá evitar la aplicación de las disposiciones del artículo anterior.

(Formalidades para la Importación de Bienes Exentos de Derechos para la Reexportación)

Artículo 36. Toda persona que haya de gozar del beneficio de exención de los derechos según el sub-párrafo (1) del párrafo 1 del artículo 17 (exención de derechos para la reexportación de bienes para procesar) de la Ley manifestará en la declaración de importación de las mercaderías que han de ser eximidas de los derechos de aduana, el propósito de la importación de dicha mercadería, el tipo de procesamiento, la dirección y el nombre de la persona que llevará a cabo tal procesamiento y el lugar programado para su exportación.

2. Toda persona que vaya a gozar del beneficio de exención del derecho de acuerdo con cualquiera de los sub-párrafos (2) a (10) del párrafo 1 del Artículo 17 (Exención de derechos para la reexportación de contenedores, etc., para bienes de importación) de la Ley, manifestará en la declaración de importación de los bienes a ser eximidos de los derechos de aduana, la finalidad de la importación y el lugar programado para la exportación de la mercadería.

(Informe sobre Uso, etc., de Mercaderías para Reexportación Libres de Derechos, Además de las ya Especificadas)

Artículo 37. Toda persona que haya gozado del beneficio de exención de los derechos según las estipulaciones de cualquiera de los sub-párrafos del párrafo 1 del Artículo 17 (exención de derechos para reexportación) de la Ley deberá, cuando vaya a utilizar las mercaderías eximidas del pago de dichos derechos para otro uso que no sea el especificado en cualquiera de dichos sub-párrafos y dentro del período de tiempo establecido en dicho párrafo, presentar por adelantado al Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar donde se encuentren, un informe que detalle la descripción y cantidad de la mercadería, nombre de la oficina de Aduana que emitió el permiso de importación, fecha y número del permiso de importación y el nuevo uso para el cual han de ser aplicadas y fecha de dicho uso.

2. Las estipulaciones del párrafo 4 del artículo 26 se aplicarán 'mutatis mutandis' a las mercaderías que determina el párrafo anterior.

(Formalidades para Solicitar la Autorización de Extender el Período de Tiempo para la Reexportación)

Artículo 37-2. Toda persona que haya de obtener una autorización del Director General de Aduanas según el párrafo 1 de Artículo 17 (Extensión de los derechos para reexportación) de la Ley, deberá presentar una solicitud especificando la descripción y cantidad de las mercaderías cuya autorización se solicita, el lugar y fecha programados para la exportación de las mercaderías, el motivo de la solicitud y cualquier otro tipo de referencia, al Director de Aduana que tenga jurisdicción sobre el lugar de importación de dicha mercadería.

(Estipulaciones Aplicadas 'mutatis mutandis' cuando las Mercaderías para Reexportación Extentas de Derechos se Extravían o Destruyen)

Artículo 38. Las estipulaciones del párrafo 1 (excluyendo la condición) del artículo 11 se aplicarán 'mutatis mutandis' en caso que las mercaderías extentas de los derechos de aduana según el párrafo 1 del Artículo 17 (Extensión de derechos para la reexportación) de la Ley se pierdan dentro del período de tiempo que estipula dicho párrafo, debido a algún desastre o cualquier otra causa de fuerza mayor, mientras que las estipulaciones del párrafo 2 del artículo 4 se aplicarán 'mutatis mutandis' en caso que dichas mercaderías hayan de ser destruidas dentro de dicho período y las estipulaciones del párrafo 3 del artículo 11, en caso que se busque la reducción de los derechos según la cláusula del párrafo 7 del artículo 13 (cuando la materia prima para manufacturas se pierdan o destruyan, etc.) de la Ley, que se aplica 'mutatis mutandis' en el párrafo 6 del Artículo 17 (reducción de los derechos por deterioro o daño, etc., cuando las mercaderías tienen otro uso distinto de aquéllos especificados) de la Ley.

(Formalidades para la Exportación de Mercaderías para Reexportación Libres de Derechos)

Artículo 39. Toda persona que haya de exportar mercaderías que hubieran sido eximidas de los derechos de aduana según el párrafo 1 del Artículo 17 (Exención de los derechos para reexportación) de la Ley, deberá presentar dentro del período de tiempo estipulado en dicho párrafo, al momento de la declaración de exportación al Director General de Aduanas, el permiso de importación de dichos bienes o un certificado de aduana en su lugar. En este caso, cuando dichos productos hayan sido procesados después de su importación, dicho permiso o certificado de aduana deberá estar acompañado de un certificado de procesamiento preparado por la persona que llevó a cabo el mismo.

2. Cuando las mercaderías especificadas en el párrafo anterior fueran exportadas, el Director General de Aduanas deberá dejar sentado en el permiso de importación, o en su lugar en el certificado de aduana según lo establecido en el párrafo anterior, que la mercadería ya ha sido exportada (o si los bienes exportados representan parte de los especificados en el permiso de importación o en su lugar, en el certificado de aduana, o de las mercaderías con ellas elaboradas, que las mercaderías ya han sido exportadas en parte y el detalle de la mercadería de este modo exportada) y deberá entregarlo a la persona que hizo la declaración de exportación.

3. Toda persona que deba realizar un informe de acuerdo con el párrafo 3 del artículo 17 (informe sobre la exportación de mercaderías libres de derechos para la reexportación) de la Ley deberá dentro del mes a partir del momento en que el permiso o certificado fuera entregado según el párrafo anterior, presentar al Director General de Aduanas un informe detallando los siguientes puntos y exhibirá, al mismo tiempo, el permiso de importación o en su lugar el certificado de aduana, que fuere entregado de acuerdo con el mencionado párrafo.

(1) Descripción y cantidad de la mercadería

(2) Fecha y número del permiso de importación de la mercadería

(3) Oficina de Aduana que emitió el permiso de exportación, fecha de la exportación, número del permiso y fecha cuando el permiso o certificado fuera entregado de acuerdo con el párrafo anterior.

CAPITULO 9 Reducción de los Derechos de Aduana para Reexportación

(Descripción, etc., de la Mercadería para Reexportación con Reducción de Derechos)

Artículo 40. Las mercaderías según se establezca por Resolución Ministerial comprendidas en el párrafo 1 del Artículo 18 (Reducción de los derechos para reexportación) de la Ley, que se importen con el objeto de ser utilizadas temporariamente en Japón, serán aquellos productos (incluyendo partes de los mismos) enumerados en la primera columna del cuadro a continuación, mientras que el monto a reducir de los derechos de aduana según dicho párrafo será el monto que se obtendrá de multiplicar el monto de los derechos de aduana imputable a la mercadería importada por el índice que aparece en la segunda columna de dicho cuadro.

Descripción	Índice de reducción
(1) Equipo especial para medición de transmisiones (para medición automática y registro de grado de desgaste de cables coaxiales)	50%
(2) Dragas	40%
(3) Cámaras de filmación y lentes para las mismas (que puedan ser usados para la producción de películas de 70mm)	50%

2. Las mercaderías que pudieren ser establecidas por Resolución Ministerial, comprendidas en el párrafo 1 del Artículo 18 de la Ley, que pudieren ser usadas por un largo período de tiempo, serán aquellas mercaderías enumeradas en (1) de la primera columna del Cuadro en el párrafo anterior y el período según se determine por Resolución Ministerial será de tres años.

(Aplicación 'mutatis mutandis' de las Disposiciones Referidas a Mercaderías para Reexportación Exentas de Derechos)

Artículo 41. Las disposiciones del artículo 34, del párrafo 2 del Artículo 36, del Artículo 38 y la primera oración de los párrafos 1, 2, y 3 del Artículo 39 se aplicarán 'mutatis mutandis' a los productos a los que se les hayan reducido los derechos de aduana según el párrafo 1 del Artículo 18 (Reducción de los derechos para reexportación) de la Ley.

Artículos 42, 50, 46. (Suprimidos)

**CAPITULO 10 Reducción, Exención o Reembolso de los Derechos de Aduana sobre
Materias Primas para la Elaboración de Productos de Exportación**

(Grado de Reducción o Exención de los Derechos de Aduana sobre Materias Primas para la Elaboración de Productos de Exportación)

Artículo 47. Los productos a los que se exceptuará del pago de los derechos de aduana sobre materias primas para la elaboración de productos de exportación de la Ley, serán las materias primas importadas enumeradas en la segunda columna del siguiente cuadro, que se vayan a utilizar para elaborar los productos de exportación enumerados en la primera columna de dicho cuadro.

Productos de Exportación	Materias Primas Importadas
(1) Productos de aleaciones que contengan plomo o antimonio (según se establezca por Resolución del Ministerio de Finanzas)	Plomo sin forjar (excluyendo aleaciones)
(2) Pescado en lata, embotellado o en barril	Aceite de semilla de algodón
(3) Glutamato sódico	Torta de aceite de soja, fécula de mandioca, fécula de sagú o melaza
(4) Azúcar refinada, azúcar cande o azúcar en terrón	Azúcar
(5) Caramelo de fécula o de azúcar	Fécula de mandioca, fécula de sagú o azúcar
(6) Lisina	Melaza
(7) Glucosa refinada	Fécula de mandioca, fécula de sagú o fécula de papa
(8) Productos de exportación que no se encuentren en la enumeración anterior, cuyo tipo y cantidad de materias primas se pueden identificar a partir del rendimiento de la producción, etc., de las que se utilicen y que estén aprobadas por el Director General de Aduanas como no apropiadas para su elaboración en depósito franco industrial por no efectuarse las exportaciones en forma continua o cualquier otro motivo	Materias primas importadas aprobadas por el Director General de Aduanas para ser usadas en la elaboración de los productos de exportación.

2. Los productos a los que se les reducirán los derechos de aduana según el párrafo 1 del Artículo 19 de la Ley serán las materias primas importadas enumeradas en la segunda columna del cuadro a continuación que hayan de ser usadas para la elaboración de los productos de exportación listados en la primera columna de dicho cuadro, mientras que la tasa de los derechos de aduana sobre esas materias primas importadas se reducirán conforme al índice especificado en la tercera columna de dicho cuadro.

Productos de Exportación	Materias Primas Importadas	Índice
(1) Glutamato sódico	Harina de Trigo	12,5%
(2) Vitamina C y sus derivados (incluso preparaciones que contengan un 95% o más de la misma por peso. Enunciada como "Vitamina C, etc." en el Artículo 48).	Fécula de mandioca, fécula de sagú o fécula de papa	2,5%
(3) Glucosa cristalizada	Fécula de mandioca, fécula de sagú o fécula de papa	2,5%
(4) Ácido sórbico L y sus derivados (enunciados como "Ácido sórbico L, etc." en el Artículo 48) o sorbitol	Fécula de mandioca, fécula de sagú o fécula de papa	2,5%

(Requisitos para la Autorización de la Exención de Derechos sobre Materias Primas para la Elaboración de Productos de Exportación)

Artículo 47-2. Cualquier persona que desee obtener una autorización según lo establece (8) del cuadro en el párrafo 1 del Artículo anterior, deberá presentar ante el Director de Aduanas que tenga jurisdicción en el lugar de importación, junto con la solicitud establecida en el párrafo 1 del Artículo 6-3 que se aplica 'mutatis mutandis' de acuerdo con el Artículo 49, otra solicitud en la cual se indique lo siguiente:

- (1) Descripción y cantidad de los productos de exportación y de las materias primas importadas para las que se solicita autorización, y valor de las materias primas importadas.
- (2) Rendimiento de la producción registrado cuando los productos de exportación se elaboran a partir de las materias primas importadas, y la base para su cálculo.
- (3) Fecha y lugar programados para la importación de las materias primas importadas.
- (4) Fecha y lugar programados para la exportación de los productos de exportación.
- (5) Nombre y ubicación de la fábrica elaboradora donde se llevará a cabo la elaboración.
- (6) Motivo por el cual se solicita la autorización.

(Cantidad Considerada como Materias Primas para Elaboración de Productos de Exportación cuando se Usan Materias Primas del Mismo Tipo Mezcladas)

Artículo 48. En los casos en que se exporten productos elaborados a partir de las materias primas para la elaboración de productos de exportación (es decir, materias primas para la elaboración de productos de exportación según lo indicado en el párrafo 3 del Artículo 19 de la ley, de aquí en adelante denominadas de igual manera) mezcladas con cualquier otra materia prima del mismo tipo según el párrafo 3 del Artículo 19 (mezcla de materias primas del mismo tipo) de la Ley, la cantidad de materias primas para la elaboración de productos de exportación que se consideren haber sido usados en la elaboración de dichos productos, será como se indica a continuación:

- (1) Las materias primas enumeradas en (1) del cuadro del párrafo 1 del Artículo 47: cantidad de materias primas que contengan la misma cantidad de plomo que los productos de exportación enumerados en (1) del dicho cuadro.
- (2) Aceite de semilla de algodón: la misma cantidad de aceite de semilla de algodón que la contiene el pescado en lata, en botella o en barril.
- (3) Torta de aceite de soja o harina de trigo: cantidad de torta de aceite de soja o de harina de trigo que contenga la misma cantidad de proteínas crudas que las necesarias para fabricar glutamato sódico.
- (4) Fécula de mandioca o sagú: cantidad de fécula de mandioca o sagú que contenga la misma cantidad de fécula deshidratada que la necesaria para fabricar glutamato sódico, caramelo de fécula, glucosa refinada, vitamina C, etc., glucosa cristalizada, ácido sórbico L, etc., o sorbitol.
- (5) Melaza: cantidad de melaza que contenga la misma cantidad total de azúcar (es decir el peso total del contenido de azúcar calculado como sacarosa; de aquí en adelante denominado en este subpárrafo de igual manera) que la necesaria para fabricar glutamato sódico o licina.
- (6) Azúcar: cantidad de azúcar que contenga la misma cantidad de sacarosa (es decir la cantidad calculada teniendo en cuenta el grado de polarización del azúcar refinada, azúcar cande, o azúcar en terrón como porcentaje de sacarosa contenido en ellos; de aquí en adelante denominado en este artículo de igual manera) que la contenida en el azúcar refinada, azúcar cande o azúcar en terrón.
- (7) Fécula de papa: cantidad de fécula de papa que contenga la misma cantidad de fécula deshidratada que la necesaria para fabricar glucosa refinada, vitamina C, etc., glucosa cristalizada, ácido sórbico L, etc., o sorbitol.
- (8) Materias primas para ser usadas en elaboración de productos de exportación aprobadas por el Director General de Aduanas en (8) del cuadro del párrafo 1 del Artículo 47: cantidad de dichas materias primas que se considere hayan sido usadas para la elaboración de dichos productos de exportación, teniendo en cuenta el rendimiento de la producción, etc., de las materias primas aprobadas por el Director General de Aduanas.

2. Para calcular la cantidad de sacarosa contenida en el azúcar refinada, azúcar cande o azúcar en torrón, enumeradas en el subpárrafo (6) del párrafo anterior si la polarización es de 99,5° o más, su cantidad total será considerada equivalente a la cantidad de sacarosa; mientras que si la polarización es menor a los 99,5° la cantidad de sacarosa que contiene, más la cantidad equivalente al 95% del azúcar utilizada será considerada como equivalente a la de sacarosa.

(Aplicación Mutatis Mutandis de las Exportaciones Relativas a Materias Primas para Manufacturas)

Artículo 49. Las disposiciones de los Artículos 6-3 al 12 (excepto el subpárrafo (3) del párrafo I de Artículo 9) se aplicarán 'mutatis mutandis' a las materias primas a las que se les redujo o eximió de los derechos de aduanas según el párrafo 1 del Artículo 19 (reducción o exención de los derechos de aduana sobre materias primas para la elaboración de productos de exportación) de la Ley y a los artículos de exportación elaborados a partir de dichas materias primas (incluyendo las materias primas que el párrafo 3 del Artículo 19 de la Ley considera materias primas para elaborar productos de exportación). En este caso, la expresión "estructura y superficie total del piso" del subpárrafo (1) del párrafo 1 del Artículo 6-3 se leerá "y estructura"; las expresiones "las materias primas usadas para manufactura o cualquier otra materia prima de tipo similar usada para mezclar con ellas" del subpárrafo (2) del párrafo 1 del Artículo 12 se leerá "materias primas para manufactura" y la frase "el Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar de la importación en que esté ubicada la fábrica elaboradora" del párrafo 1 del Artículo 6-3 y del párrafo 1 del Artículo 8 se leerá "el Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar de la importación" con respecto a los requisitos relativos a (8) del cuadro del párrafo 1 del Artículo 47.

(Tratamiento de Excepción del Informe y Revisación cuando se Terminara el Proceso de Elaboración de las Materias Primas para la Manufactura de Productos de Exportación)

Artículo 50. Toda persona que tenga que confeccionar un informe de acuerdo con el párrafo 1 del Artículo 9, que se aplica 'mutatis mutandis' en el artículo anterior, puede presentarlo según lo establece dicho párrafo, en el momento de la declaración de exportación de los productos de exportación a la Aduana en la que se presenta dicha declaración de Exportación, si hubiera obtenido la aprobación del Director General de Aduanas. En este caso, la revisión según el párrafo 2 del artículo 9, que se aplica 'mutatis mutandis' en el artículo anterior, se llevará a cabo en el momento de la revisión de dichos productos de exportación según consta en el Artículo 67 (Permiso de exportación o importación) de la Ley de Aduanas y no se requerirá la emisión del certificado de revisión de los productos que establece el párrafo 3 del artículo 9.

(Requisitos Simplificados para la Fábrica Elaboradora Designada)

Artículo 50-2. Con respecto a la fábrica elaboradora de los productos de exportación mencionados en (1) a (7) del cuadro del párrafo 1 del Artículo 47 y de los productos de exportación enumerados en el cuadro del párrafo 2 de dicho artículo, el informe que establece el párrafo 1 del Artículo 9, que se aplica 'mutatis mutandis' en el Artículo 49, puede ser sustituido por un informe que deberá ser presentado mensualmente al 10 del mes siguiente ante el Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre dicha fábrica elaboradora, donde se hagan constar los puntos que establece cualquiera de los subpárrafos del párrafo 1 del Artículo 49-2 (Requisitos para el informe referido al depósito franco industrial designado) de la Resolución Ministerial para la Reglamentación de la Ley de Aduanas (Resolución Ministerial Nº 150 de 1954) cuando dichos productos se importen en forma continuada y si dicho Director de Aduanas no encontrara dificultad alguna para supervisar la fábrica y la designara. En este caso no se aplicarán las disposiciones del Artículo 9 que se aplican 'mutatis mutandis' en el Artículo 49, ni las disposiciones de los artículos anterior y siguiente.

2. El Director General de Aduanas cuando efectúe una designación de acuerdo con el párrafo anterior, puede establecer la norma que sea necesaria para la supervisión de la aduana en cuanto a los requisitos para la importación de materias primas para dichos productos de exportación y la exportación de los mismos, así como la tenencia de documentos relativos a ellos, mientras que cualquier fábrica elaboradora así designada deberá observar la norma establecida.

(Requisitos para la Exportación de Productos Elaborados con Materias Primas para Elaborar Productos de Exportación)

Artículo 51. Toda persona que haya de exportar productos manufacturados con materias primas para la elaboración de productos de exportación, dentro del período especificado en la segunda oración del párrafo 1 del Artículo 19 (Reducción o exención de los derechos sobre materias primas para la fabricación de productos de exportación) de la Ley, deberá presentar al momento de la declaración de exportación, al Director General de Aduanas, un permiso de importación de dichas materias primas o un certificado de aduanas en su lugar y un certificado de revisión de productos emitido según el párrafo 3 del Artículo 9 que se aplica 'mutatis mutandis' en el Artículo 49 (o en el caso de una persona a la que se apliquen las disposiciones del artículo anterior, un documento como informe, según lo establecido en dicho artículo).

2. Cuando los productos especificados en el párrafo anterior se exportan, el Director General de Aduanas dejará sentado en el permiso de importación o del certificado de aduana en su lugar, según lo prescribe dicho párrafo, que los productos ya han sido exportados (o si los artículos exportados representan parte de los productos que han de ser elaborados con materias primas para elaboración de los productos de exportación especificados en el permiso de importación o certificado de aduana en su lugar, que los productos ya han sido exportados en forma parcial y el detalle de los productos así exportados) y lo entregará a la persona que confeccionó la declaración de exportación.

(Monto, etc., del Reembolso de los Derechos de Importación sobre Materias Primas para Elaboración de Productos de Exportación)

Artículo 52. Las materias primas para artículos de exportación a los que se puede reembolsar los derechos de aduana según el párrafo 1 del Artículo 19 (Reembolso de los derechos sobre materias primas para la elaboración de productos de exportación) de la Ley, cuando los productos de exportación se exportaran (o reembasaran; de aquí hasta el artículo 54-9 denominados de igual manera), serán las materias primas importadas contenidas en la lista de la segunda columna del cuadro a continuación, que han de ser usadas para la fabricación de productos de exportación listados en la primera columna de dicho cuadro; mientras que el monto del derecho de aduanas que ha de ser reembolsado según las estipulaciones de dicho párrafo, será el monto contenido en la tercera columna de dicho párrafo.

Productos de Exportación	Materias Primas Importadas	Monto del Reembolso
(1) Frutas, jaleas, mermeladas, jugos de fruta, bebidas sin alcohol, bebidas lácteas (ácidas), salsa de tomate o vegetales en lata, barril o cualquier otro recipiente; licor, leche en polvo azucarada, leche condensada azucarada o aquellos otros productos que se establezcan por Resolución del Ministerio de hacienda.	Azúcar (con una polarización mayor a 98°)	Monto total de los derechos aduaneros pagados por las materias primas importadas listadas en la segunda columna de este cuadro que tengan la misma cantidad de azúcar de caña que la contenida en los productos de exportación listados en la primera columna de este cuadro (o si las materias primas importadas usadas para la elaboración de los productos de exportación son aquellos productos a los que se aplican las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 18 (Exención de los derechos para uso específico en las fábricas elaboradoras) de la Ley de Impuestos Internos del Azúcar (Ley Nº 38 de 1955) o que han sido aprobados por el Director de la Dirección Impositiva correspondiente conforme a las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 22 de dicha Ley, las materias primas importadas que hayan sido usadas en virtud de dicho Artículo 18 o con la ya mencionada autorización. A continuación en este subpárrafo denominadas de igual manera).
	Azúcar (con una polarización inferior a 98°)	El monto total de los derechos de aduana pagados por las materias primas importadas listadas en la segunda columna de este cuadro que tengan hasta un 100/95 del azúcar de caña contenida en los productos de exportación listados en la primera columna de este cuadro.
(2) Whisky o brandy	Whisky listado en el Nº 22.09-1-(1) -A de los Aranceles Anexados a la Ley o el brandy listado en el Nº 22-09-1-(2) -A de dichos Aranceles	Monto total de los derechos de Aduana pagados por las materias primas importadas, listadas en la segunda columna de este cuadro, que hayan sido usadas para la elaboración de los productos de exportación listados en la primera columna de este cuadro.

2. Las materias primas importadas en las que se puede reembolsar los derechos de aduana según las disposiciones del párrafo anterior serán aquellas materias primas importadas enumeradas en la segunda columna del cuadro del párrafo anterior, que estén relacionadas con los productos de exportación enumeradas en la primera columna de dicho cuadro y elaboradas en una fábrica elaboradora aprobada por el Director General de Aduanas cuando los productos de exportación hayan sido retirados de dicha fábrica en o después de la fecha en que fue otorgada la autorización.

(Requisitos para la Solicitud de Autorización de una Fábrica Elaboradora, etc.)

Artículo 53. Toda persona que haya de obtener una autorización para una fábrica elaboradora según se especifica en el párrafo 1 del Artículo 19 (reembolso de los derechos sobre materias primas para la elaboración de productos de exportación) de la Ley, deberá presentar al Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar donde se encuentre la fábrica elaboradora, una solicitud donde consten los siguientes puntos:

- (1) Nombre y ubicación de la fábrica elaboradora
 - (2) Período de autorización que se solicita para la fábrica elaboradora
 - (3) Descripción de las materias primas a ser usadas en la fábrica elaboradora a la que se reembolsarán los derechos de aduanas según el párrafo 1 del Artículo 19 de la Ley (y, en caso que sean materias primas designadas por el Director General de Aduanas, el nombre comercial de las materias primas), cantidad estimada que ha de ser usada y origen de las materias primas.
 - (4) Descripción método de elaboración de los productos que han de ser elaborados a partir de las materias primas que se designen en el subpárrafo anterior y la cantidad estimada a exportarse.
2. En caso que la fábrica elaboradora que menciona el párrafo anterior sea un depósito franco industrial se lo hará constar a tal efecto en la solicitud, de acuerdo con lo establecido en dicho párrafo, y la descripción de las materias primas que sean productos extranjeros usados para procesar en dicho depósito así como la descripción de los productos manufacturados con dichas materias primas.
3. Toda persona que haya obtenido una autorización de acuerdo con el párrafo 1, conservará una copia del informe sobre la elaboración de los productos o el certificado de elaboración de los productos, según lo establece el subpárrafo (1) del párrafo 1 del siguiente artículo y preparado por ella misma por dos años a partir de la fecha de su preparación conforme a lo establecido.
4. Las condiciones del párrafo 2 del Artículo 6-3 y Artículo 12 (excluyendo los subpárrafos (2) (4) y (6) del párrafo 1) se aplicarán 'mutatis mutandis' a las solicitudes de autorización de acuerdo con el párrafo 1 o a la persona que obtuvo la autorización.

(Requisitos para la Exportación de Productos Manufacturados con Materias Primas a las cuales se les Reintegran los Derechos de Aduana).

Artículo 53-2. Toda persona que haya de exportar productos manufacturados con materias primas a las que se reintegraron los derechos de aduana según el párrafo 1 del Artículo 19 (reembolso de los derechos sobre materias primas para la elaboración de productos de exportación) de la Ley, deberá presentar al momento de la exportación de dichos productos, al Director General de Aduanas, una declaración de exportación junto con el documento especificado en los siguientes subpárrafos.

- (1) Informe sobre la elaboración de los productos (o cuando la persona que haya de exportarlos no sea la que elaboró los mismos con la autorización que determina el párrafo 1 del artículo anterior, un certificado de elaboración de los productos preparado por la persona que los elaboró con la mencionada autorización).
 - (2) Cuando las materias primas a las que se reembolsaron los derechos de aduana y que fueron usadas para la elaboración de dichos productos son los productos sobre los que se aplican las estipulaciones del párrafo 1 de Artículo 18 (Exención impositiva por uso específico en una fábrica industrial) de la Ley de Impuestos Internos de Azúcar (Ley Nº 38 de 1955) o para las que fue otorgada una autorización por algún funcionario de la Dirección Impositiva correspondiente según el párrafo 1 del Artículo 22 (Reembolso) de dicha Ley, deberá constar en documento que certifique dicha solicitud o autorización.
2. Cuando el Director General de Aduanas extienda un permiso de exportación de los productos que establece el párrafo anterior, dejará sentado a tal efecto, un informe sobre la elaboración de los productos o certificado de elaboración de los productos según lo establece el subpárrafo (1) de dicho párrafo (de aquí en adelante en este artículo y el siguiente, estos documentos se denominarán "documentos para el reembolso de los derechos") con respecto a dichos artículo y se lo entregará a la persona que haya hecho la declaración de exportación; mientras que cuando los productos fuesen exportados, deberá pedir a dicha persona que presente el mencionado informe o certificado y especifique en él que los productos ya han sido exportados, (o si los productos exportados representaren una parte de los productos por los cuales se otorgó el permiso de exportación, que los productos ya han sido exportados parcialmente y el detalle de los productos exportados) y devolverlo a la persona que hizo la declaración de exportación.

3. Toda persona que haya recibido un documento para el reembolso de los derechos indicando que se otorgó un permiso de exportación según el párrafo anterior, deberá presentar el documento a la aduana sin demora, en el caso que los productos no sean exportados en su totalidad debido a la rescisión del contrato, pérdida de los bienes, etc.

(Formalidades para el Reembolso de los Derechos sobre Materias Primas para la Elaboración de Productos de Exportación)

Artículo 54. Toda persona que haya de recibir el reembolso de los derechos según el párrafo 1 del artículo 19 (reembolso de los derechos sobre materias primas para la elaboración de productos de exportación) de la Ley, recibirá dicho reembolso cada trimestre (o todos los meses en aquellos casos especificados por Resolución del Ministerio de Finanzas, tomando en cuenta el tipo de productos de exportación y cualquier otra circunstancia de aquí en adelante en este artículo denominados de igual manera) del año fiscal con respecto a los derechos de aduana sobre materias primas usadas para fabricar los productos que fuesen exportados durante dicho trimestre del año fiscal y presentará una solicitud al Director General de Aduanas que haya emitido el permiso de exportación de dichos artículos o al Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar en que se encuentre la oficina principal de la persona que exportó dichos productos (de aquí en adelante en este artículo llamado "el exportador"; o si la persona que ha de recibir el reembolso de los derechos es la persona que elaboró dichos productos con la aprobación que establece el párrafo 1 del artículo 53, de aquí en adelante en este artículo llamado "el fabricante", al Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar donde se encuentre la fábrica elaboradora amparada por la mencionada autorización de su oficina principal) dentro de los dos meses a partir del día inmediatamente posterior al último día del trimestre del año fiscal y las solicitudes dejarán sentados los siguientes puntos para cada producto manufacturado usando las materias primas por las que se reembolsaron los derechos de aduana.

(1) Monto de los derechos aduaneros que ha de ser reembolsado y las bases para su cálculo.

(2) Descripción y cantidad de los productos importados durante el trimestre del año fiscal y las materias primas usadas para elaborar dichos artículos.

2. La solicitud, según establece el párrafo anterior, estará acompañada por un informe sobre la elaboración de los productos o certificado de fabricación de los mismos, según lo que determina el párrafo (1) del párrafo 1 del artículo anterior, devuelto por el Director General de Aduanas de acuerdo con las estipulaciones del párrafo 2 de dicho artículo y cualquier otro documento que sea establecido por Resolución del Ministerio de Hacienda.

3. La Resolución del Ministerio de Hacienda determinará los puntos a declarar en el informe sobre elaboración de productos y en el certificado de fabricación, según lo establece el subpárrafo (1) del párrafo 1 del artículo anterior, y cualquier otro punto que sea necesario con relación al documento para el reembolso de los derechos.

4. Se confeccionará una solicitud según lo establece el párrafo 1 a nombre del fabricante o exportador de la mercadería.

5. A pesar de las disposiciones del párrafo 1 y del párrafo anterior, cualquier asociación de exportación o asociación de exportación-importación o cualquier otra asociación que realice negocios de exportación de productos en donde participara un fabricante de productos autorizados según el párrafo 1 del artículo 53 y que haya sido confirmada como tal por el Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar de ubicación de su oficina principal (de aquí en adelante en este artículo llamada "asociación", etc.), podrá presentar en nombre de dicha asociación, etc. al Director General de Aduanas con jurisdicción sobre la ubicación de su oficina, la solicitud mencionada en el párrafo 1 con respecto a los miembros de la asociación, etc.

6. Cuando cualquier exportador, que no sea el fabricante, entregue una copia de la declaración de exportación a la asociación, etc., para permitirle a la asociación, etc., presentar una solicitud en su nombre por un trimestre del año fiscal según el párrafo anterior, no se le permitirá presentar la solicitud a su nombre según el párrafo 1 con respecto a cualquier producto exportado durante ese trimestre que hubiese sido elaborado por el mismo fabricante y que estén cubiertos por una solicitud para ser presentada por dicha asociación, etc., en su nombre. Sin embargo, esto no se aplicará cuando un certificado de fabricación de productos se prepara para productos de exportación cubiertos por tal solicitud en cada operación entre el fabricante de dichos productos y dicho exportador y se presentare una solicitud según dicho párrafo junto con el mencionado certificado.

(Requisitos para la Confirmación, etc. Cuando los Productos Elaborados a partir de Materias Primas Nacionales Sean Exportados)

Artículo 54-2. Toda persona que haya de recibir una confirmación del Director General de Aduanas según el párrafo 1 del artículo 19-2 (exención de los derechos cuando los productos

elaborados a partir de materias primas nacionales sean exportados) de la Ley, para que las estipulaciones de dicho párrafo sean aplicables deberá, al momento de la declaración de exportación, presentar al Director General de Aduanas a quien ha de hacerse la declaración de exportación, para su confirmación, un documento donde consten los siguientes puntos, si se trata de la persona que obtuvo la autorización del depósito franco industrial designado por el Director General de Aduanas (excluyendo el depósito franco industrial al cual el Director General de Aduanas haya notificado como depósito al que las estipulaciones del párrafo 3 no le resultarán aplicables teniendo en cuenta el tipo de trabajo a llevar a cabo en el mismo y cualquier otra circunstancia) según el párrafo 1 del artículo 61-2 (requisitos simplificados para los depósitos francos industriales) de la Ley de Aduanas y si los productos y las materias primas que han de ser confirmadas son productos y materias primas del mismo tipo que aquéllas especificadas por el Director General de Aduanas según el párrafo 1 de dicho artículo.

- (1) Descripción y cantidad de los productos que van a ser exportados.
- (2) Descripción y cantidad de las materias primas que no sean productos extranjeros, según especifica el párrafo 1 del artículo 19-2 de la Ley (incluyendo cualquier otra materia prima importante que no sean las materias primas mencionadas) y que hayan sido usadas para la elaboración de los productos que determina el subpárrafo anterior, y las bases para el cálculo de la cantidad.
- (3) Cuando se elabora en forma simultánea cualquier otro producto en el proceso de elaboración de los productos establecidos en el subpárrafo (1), la descripción y cantidad de tales otros productos y descripción y cantidad de las materias primas usadas para elaborarlos, y las bases para el cálculo de las cantidades.
- (4) Razones por las que se pide la solicitud de aplicación de las disposiciones del párrafo 1 del artículo 19-2 de la Ley.
- (5) Cualquier otra cuestión para referencia.

2. En el caso que el Director General de Aduanas hiciera una confirmación de acuerdo con el párrafo anterior contra la presentación del documento que establece dicho párrafo, cuando los productos que determina dicho párrafo fuesen exportados, hará constar en dicho documento que ya han sido exportados junto con cualquier otra información necesaria y lo devolverá a la persona que pidió la confirmación.

3. Toda persona que haya de recibir una confirmación del Director General de Aduanas según el párrafo 1 del artículo 19-2 de la ley para que se apliquen las estipulaciones de dicho párrafo, si se trata de otras personas que no sean las especificadas en el párrafo 1 y previo a la declaración de exportación de los productos cubiertos por la confirmación, deberá presentar al Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar donde se encuentre el depósito franco industrial, para su confirmación, un documento indicando los puntos enumerados en dicho párrafo y al momento de la declaración de exportación de dichos productos deberá presentar al Director General de Aduanas ante quien se hará la declaración de exportación, el documento confirmado.

4. El Director General de Aduanas que recibió la declaración de exportación que establece el párrafo anterior, cuando los productos que establece dicho párrafo fuesen exportados lo hará constar en el documento confirmado según dicho párrafo y lo devolverá a la persona que hizo dicha declaración.

5. Toda persona a quien se la haya devuelto el documento que establece el párrafo 2 o el párrafo anterior según las estipulaciones de cualquiera de estos párrafos, deberá presentar al momento de la declaración de importación, el documento al Director General de Aduanas ante quien hará la declaración de importación, si algunos de los productos exportados, según lo dispuesto en los mencionados párrafos fueran a ser importados en su totalidad o en parte, debido a la rescisión del contrato correspondiente, etc., antes de que se practique la exención del monto total de los derechos de aduana que hubiera correspondido según el párrafo 1 del artículo 19-2 de la Ley, basándose en dicho documento. En este caso, el Director General de Aduanas efectuará, si se encuentra que dichos productos son importados en parte, la enmienda necesaria a cualquiera de los puntos confirmados que constan en dicho documento y lo devolverá a la persona que hizo la declaración de importación.

(Requisitos para la Exención de Derechos en la Exportación de Productos Elaborados a Partir de Materia Prima Nacional)

Artículo 54-3. Toda persona que haya de gozar del beneficio de exención de derechos según el párrafo 1 del artículo 19-2 (exención de derechos cuando los productos elaborados a partir de materias primas nacionales sean exportados) de la Ley, deberá presentar al momento de la declaración de importación de productos extranjeros para los que se ha pedido la exención de los derechos de aduana al Director General de Aduanas que tenga jurisdicción sobre el lugar de su

importación, un documento en el que conste la descripción y cantidad de los productos extranjeros, el monto de los derechos de aduana a eximir y cualquier otro punto para referencia, junto con el documento devuelto por el Director General de Aduanas según los párrafos 2 o 4 del artículo anterior.

2. Se hará una declaración de importación de los productos extranjeros de que habla el párrafo anterior a nombre del fabricante que recibió la confirmación establecida en los párrafos 1 o 3 del artículo anterior.

(Exención de los derechos basándose en los Productos Elaborados en la Fábrica Elaboradora)

Artículo 54-4. Los productos que se determinen por Resolución Ministerial en el párrafo 1 del artículo 19-2 (exención de los derechos cuando se exportan productos manufacturados a partir de materias primas nacionales) de la Ley, serán alcohol de petróleo, kerosenes, gasoils y combustibles pesados, tal como están enumerados en el N° 27.10-1-(1) a (4) de los Aranceles Anexados a la Ley.

(Cantidad de Materias Primas Correspondientes a los Productos cuando se Elaboran Otros Productos Simultáneamente durante el Proceso de Elaboración de Productos a Partir de Materias Primas Nacionales).

Artículo 54-5. En el caso que cualquier otro producto se elabore simultáneamente durante el proceso de elaboración de productos a partir de materias primas que no sean productos extranjeros según lo especifica el párrafo 1 del artículo 19-2 (exención de los derechos cuando se exportan los productos manufacturados a partir de materias primas nacionales) de la Ley, la cantidad de materia prima correspondiente a dichos productos será la cantidad calculada que resulte de multiplicar la cantidad de materia prima usada para la elaboración de dichos productos y artículos por un índice, con respecto a los productos exportados que establece el párrafo 1 del artículo 19-2 de la Ley, que se tomará como base para el cálculo proporcional según el cual la cantidad de materia prima correspondiente a dichos productos o artículos se calcula según las estipulaciones del artículo 48-2 (estipulación de los derechos sobre materias primas) de la Resolución Ministerial para la reglamentación de la Ley de Aduanas, que se aplican con presunción que dichos productos o artículos hubieran sido importados.

(Obligación de Conservar Copia del Documento Confirmado)

Artículo 54-6. Toda persona que haya recibido una confirmación según los párrafos 1 o 3 del artículo 54-2 deberá conservar una copia del documento confirmado por dos años a partir de la fecha de dicha confirmación.

(Monto de Reembolso de los Derechos para Materias Primas que los Hubieran Abonado y que Fueren Ingresados a un Depósito Franco Industrial con Autorización)

Artículo 54-7. El monto de derechos de aduana que ha de ser reembolsado según el párrafo 2 del artículo 19-2 (reembolso de los derechos cuando se exportan los productos manufacturados a partir de materias primas que hubieran pagado los derechos) de la Ley, será el monto de los derechos de aduana pagados por los productos importados (de aquí en adelante llamados "materias primas que hubieran pagado derechos") que hayan sido ingresados a un depósito franco industrial con la autorización especificada en dicho párrafo y que hayan sido usados como materia prima para la elaboración de productos de exportación (o, en caso que los productos elaborados a partir de materias primas que hubieran pagado derechos no fueran exportados en parte, el monto de los derechos de aduana correspondientes a las materias primas contenidas en los productos exportados)

(Requisitos para la Autorización, etc., para Ingresar Materias Primas que Hubieran Pagado los Derechos a los Depósitos Francos Industriales para Reembolso de los Derechos)

Artículo 54-8. Toda persona que quiera que se le apliquen las estipulaciones del párrafo 2 del artículo 19-2 (reembolso de los derechos cuando se exportan los productos manufacturados a partir de materias primas que hubieran pagado los derechos) de la Ley, deberá presentar por adelantado al Director General de Aduanas que haya otorgado el permiso del depósito franco industrial, para su aprobación, una solicitud donde consten los siguientes puntos, cuando dichas materias primas que hubieran pagado los derechos sean ingresadas a un depósito franco industrial.

- (1) Descripción y cantidad de materias primas que hubieran pagado los derechos, que hayan de ser ingresados a un depósito franco industrial.
- (2) Cuando haya algún producto que ha de ser usado para procesar en el depósito franco industrial con materias primas que hubieran pagado los derechos, descripción y cantidad de dichos productos y si son nacionales o extranjeros.
- (3) Descripción de los productos de exportación y otros artículos manufacturados a partir de materias primas que hubieran pagado los derechos.

- (4) Nombre de la Aduana que emitió el permiso de importación de productos que hubieran pagado derechos y fecha de emisión de dicho permiso.
 - (5) Nombre y ubicación del depósito franco industrial.
 - (6) Razón por la cual se usan las materias primas que hubieran pagado derechos para elaborar productos de exportación.
2. Cuando la elaboración de productos de exportación a partir de materias primas que hubieran pagado derechos aprobada según el párrafo anterior finalizara, se debe presentar para su confirmación ante el Director General de Aduanas, un informe sobre la elaboración donde se hagan constar los siguientes puntos,

- (1) Descripción, cantidad y valor de los productos de exportación, y otros artículos manufacturados a partir de materias primas que hubieran pagado derechos.
 - (2) Descripción y cantidad de materia prima que hubiera pagado derechos para la que se pide el reembolso.
 - (3) Nombre de la aduana que emitió el permiso de importación de las materias primas que hubieran pagado derechos y fecha del permiso de importación.
 - (4) Fecha en que la materia prima que hubiera pagado derechos fuera introducida en el depósito franco industrial.
 - (5) Fecha y lugar programado para exportar los productos de exportación según lo especifica el sub-párrafo (1).
3. Cuando el Director General de Aduanas hiciera una confirmación según lo especifica el párrafo anterior, lo hará constar a tal efecto en el informe sobre la elaboración confirmada y lo devolverá.

(Requisitos para el Reembolso de los Derechos para Materias Primas que los Hubieran Pagado que Fueren Ingresadas al Depósito Franco Industrial con Autorización)

Artículo 54-9. Toda persona que haya de recibir un reembolso de derechos según el párrafo 2 del artículo 19-2 (reembolso de los derechos cuando se exportan los productos manufacturados a partir de materia prima que los hubiera pagado) de la Ley, deberá presentar al momento de la declaración de exportación de los productos de exportación por los que se pide el reembolso de los derechos de aduana, al Director General de Aduanas en donde se efectuó la declaración una solicitud donde consten la descripción y cantidad de materia prima que hubiera pagado derechos para las que se pide el reembolso de los derechos de aduana, y el nombre y lugar del depósito franco industrial donde los productos de exportación hayan sido elaborados, junto con el permiso de importación de las materias primas que hubieran pagado derechos o en su lugar certificado de aduana y el informe sobre la elaboración que fuera devuelto según el párrafo 3 del artículo anterior y recibirá, al momento de la revisión según lo especifica el Artículo 67 (permiso de exportación o importación) de la Ley de Aduana de dichos productos de exportación, una constancia de revisión que se requiere para determinar el monto del reembolso según el artículo 54-7.

(Aplicación 'mutatis mutandis' de la Estipulaciones Relativas a los Productos Ingresados a un Depósito Franco Industrial)

Artículo 54-10. Las estipulaciones del párrafo 1 del artículo 46 (informe sobre el comienzo del trabajo en el depósito franco) y el artículo 50 (obligación de tenencia de libros) de la Resolución Ministerial que reglamenta la Ley de Aduanas, se aplicarán 'mutatis mutandis' a los productos ingresados al depósito franco industrial con una autorización, según lo especifica el párrafo 2 del artículo 19-2 (reembolso de los derechos cuando se exportan los productos manufacturados a partir de materia prima que hubiera pagado derechos) de la Ley. En este caso, la expresión "productos extranjeros" en el párrafo 1 del artículo 46 y en el párrafo 1 del artículo 50 de dicha Resolución Ministerial deberá entenderse "productos ingresados a un depósito franco industrial con la autorización establecida en el párrafo 2 del artículo 19-2 de la Ley".

2-A-3 Ley sobre Medidas por Arancel Temporario

(Reducción o exención de los Derechos de Aduana sobre Materias Primas para Elaboración)

Artículo 7-4. Los derechos de aduana sobre las materias primas para elaboración enumeradas en cualquiera de los siguientes subpárrafos, se reducirán o eximirán según se establezca por Resolución Ministerial si fueron importados antes o el 31 de marzo de 1981 y si la elaboración enumerada en cualquiera de los subpárrafos correspondientes se completa en una fábrica elaboradora aprobada por el Director General de Aduanas dentro del período de no más de un año después de la fecha de su permiso de importación, según determine el Director General de Aduana.

- (1) Almidones enumerados en el N° 11.08 del Arancel Anexado a la Ley de Aranceles de Aduanas que han de ser usadas en la fabricación de almidón de azúcar o dextrina o pegamentos con dextrina, almidones solubles o cocidos o pegamentos de almidones.
- (2) Azúcares según la enumeración de N° 17.01-02-(1)-B de los Aranceles anexados a la Ley que han de ser usadas para la fabricación del Blastticidin S para los productos agroquímicos, ácido itacónico, sacarosa polioxial quilena o ésteres de sacarosa con ácido graso entre agente tenso activo orgánico o preparados para lavados con agente tenso activo de ácido graso.
- (3) Melazas enumeradas en N° 17.03-2-(1)-B o (2)-B del Arancel Anexado a la Ley de Aranceles de Aduana (incluyendo melazas de alta prueba entre "otras" enumeradas en N° 17.02-8-(2)-B de dicho Arancel) que han de ser usadas en la fabricación del alcohol.
- (4) Nitrato potásico enumerado en N° 28.39-1 del Arancel Anexado a la Ley de Aranceles de Aduana, que ha de ser usado para la fabricación de fertilizantes compuestos.

2. Las estipulaciones de los párrafos 3 a 5 y 8 del artículo 13 (requisitos, etc., para la reducción o exención de los derechos sobre materias primas para elaboración) de la Ley de Aranceles de Aduanas se aplicará 'mutatis mutandis' en el caso de reducción o exención de los derechos de aduana según el párrafo anterior.

3. En el caso de estar incluido en cualquiera de los siguientes subpárrafos, los derechos de aduana reducidos o eximidos según el párrafo 1 con respecto a la cantidad de materias primas para elaboración enumeradas en cualquiera de los subpárrafos correspondientes, serán exigidos inmediatamente de toda persona que pueda estar comprendida en cualquiera de los párrafos de referencia. En este caso, las estipulaciones de la condición contenida en el párrafo 3 del artículo 7 se aplicarán 'mutatis mutandis'.

- (1) Cuando la elaboración mencionada en el párrafo 1 no se termine dentro del período especificado en dicho párrafo (excluyendo el caso en que los derechos de aduana se recaudan según el artículo 10 pero incluyendo el caso en que no se hace ningún informe según el párrafo 5 del artículo 13 de la Ley de Aranceles de Aduanas, que se aplica 'mutatis mutandis' en el párrafo anterior) las materias primas para elaboración con respecto a las cuales dicha elaboración no se terminara o no se hiciera ningún informe.
- (2) Cuando la elaboración mencionada en el párrafo 1 se lleva a cabo en cualquier otro lugar que no sea la fábrica elaboradora aprobada por el Director General de Aduanas según dicho párrafo o si dicha elaboración se llevara a cabo en contravención al párrafo 4 del artículo 13 de la Ley de Aranceles de Aduana que se aplica 'mutatis mutandis' en el párrafo anterior: la materia prima para elaboración ofrecida para dicha elaboración.

3. ACTIVIDAD DE LOS EXPORTADORES

Según estadísticas de octubre de 1985 del Departamento de Información Industrial de la entonces Secretaría de Industria, 1966 exportadores exportaron productos manufacturados, incluyendo productos agrícolas y ganaderos procesados, por más de US\$100.000 en 1983 o en 1984 y el total de exportaciones en 1984 representó el 87% del total de exportaciones de manufacturas, aunque a nuestro juicio tal porcentaje es un poco más bajo (Cuadro V-3-1).

Asimismo se estima que existen alrededor de 900 exportadores que exportaron algo menos de US\$100.000 por año. El desglose por grupo de productos no figuraba en las estadísticas.

Según una investigación de una publicación privada, los 5 grupos principales de productos ocuparon del 86 al 88% de las exportaciones de manufacturas, excluyendo productos agrícolas y ganaderos procesados, durante el período de 1981 a 1985, según estadísticas de la Dirección Nacional de Investigación Sectorial de la Secretaría de Industria. Ellos son derivados del petróleo, metales, productos químicos y petroquímicos, maquinaria y accesorios eléctricos y equipos de transporte. Los 50 exportadores más grandes representaron el 77,3% del total de las exportaciones de manufacturas en 1985, y 40 de ellos son los exportadores de los productos correspondientes a los 5 grupos principales.

Los exportadores consultados fueron recomendados por la Asociación de Exportadores sobre la base de nuestra prioridad centrada en industrias procesadoras de recursos. De los 17 exportadores entrevistados, clasificados por producto y categoría, 7 procesan productos agrícolas y ganaderos, 3 son compañías de comercialización internacional, 1 es una cooperativa, 3 producen maquinaria, 2 artículos de lana y 1 produce productos farmacéuticos y equipos de laboratorio. La mayoría pertenecen a la industria mediana y desempeñan un papel muy activo en cada sector y la última compañía está incluida entre las 50 de mayor envergadura.

3-1 Compañías de Comercialización Internacional

La Ley de Promoción de las Exportaciones establece un régimen de promoción para el establecimiento de compañías de comercialización internacional y para promover la exportación de productos manufacturados. Hemos sido informados que 4 o 5 compañías han participado en este programa. Hay 5 grandes compañías de comercialización internacional de origen extranjero que manejan exportaciones de granos y otras 2 nacionales que se ocupan de la exportación de lana, pero no están interesadas en el programa. Las compañías de comercialización internacional consultadas son exportadoras de bienes de capital y de plantas llave en mano, principalmente a países latinoamericanos, amparándose en las ventajas ofrecidas por las líneas de crédito oficiales y acuerdos bilaterales de intercambio. En realidad, no son lo que nosotros consideramos compañías de

internacional sino más bien compañías consultoras de ingeniería o exportadores especializados en bienes de capital. Deberían expandir sus negocios e incluir importaciones y comercio interno para cubrirse de los riesgos que representa una sola línea de negocios y actividad unidireccional como lo es la exportación. Las exportaciones en general de hierro y acero, derivados del petróleo y etileno, que son realizadas directamente por los fabricantes, pueden incluirse en sus líneas comerciales, lo mismo que las importaciones que pudieran satisfacer las necesidades esenciales del país. De hacerse esto, la capacidad financiera de las compañías de comercialización internacional debe ser apoyada mediante el otorgamiento de financiación a largo plazo sin garantía real. Se proporcionará más información en la sección que sigue.

Cuadro V-3-1 Exportación de Manufacturas

(en miles US\$, %)					
Provincia	Estableci- mientos (1)	1984	1985 (2)	Cambio (1985/84)	Participa- ción (1984)
Total	966	3.762.630	4.481.325	19,1	100,0
Capital Federal	124	152.788	211.427	38,4	4,1
Buenos Aires	443	2.024.448	2.358.742	16,5	53,8
Catamarca	2	*	*	*	*
Córdoba	65	308.244	414.252	34,4	8,2
Corrientes	8	7.809	54.174	693,7	0,2
Chaco	14	46.420	49.776	7,2	1,2
Chubut	10	73.445	108.533	47,8	2,0
Entre Ríos	16	51.948	69.282	33,4	1,4
Formosa	1	*	*	*	*
Jujuy	11	65.247	46.819	-28,2	1,7
La Pampa	3	3.274	3.912	19,5	0,1
La Rioja	2	*	*	*	*
Mendoza	57	42.724	42.228	-1,2	1,1
Misiones	33	91.956	84.978	-7,6	2,4
Neuquén	3	6.639	8.030	21,0	0,2
Río Negro	15	27.472	36.882	34,3	0,7
Salta	9	27.126	21.752	-19,8	0,7
San Juan	12	6.448	7.003	8,6	0,2
San Luis	3	888	1.532	72,5	0,0
Santa Cruz	2	*	*	*	*
Santa Fe	93	706.391	860.253	21,8	18,8
Santiago del Estero	1	*	*	*	*
Tucumán	37	103.606	85.838	-17,2	2,8
Tierra del Fuego	2	*	*	*	*

Fuente: Dirección General de Información Industrial

Notas: (1) Establecimientos que exportan anualmente más de US\$1.000.000

(2) Proyecciones

3-2 Cooperativas de Exportación

La promoción de cooperativas de exportación es un programa único introducido por la Ley de Promoción de las Exportaciones, que no se conoce en la experiencia japonesa. En Japón se han establecido muchas cooperativas de fabricantes por diferentes sectores industriales con propósitos similares para emprender actividades comunes como compra de materias primas, producción, ventas, promoción de ventas, publicidad en el exterior, etc., a fin de minimizar el costo por fabricante individual; sin embargo, no se han involucrado directamente en el negocio de la exportación. Se estima que hay alrededor de 10 cooperativas o consorcios que manejan productos alimenticios, frutas, artículos de cuero, calzado, mobiliario, pescado, productos químicos, herramientas de mano, materiales para la construcción, tejidos, artículos de peletería y construcción de hoteles, de los cuales 3 grupos, que cubren artículos de cuero, productos alimenticios y frutas, son los más activos. Hay varios incentivos fiscales y financieros para promover estas actividades, incluyendo ayuda financiera para establecer depósitos de almacenaje en el exterior. La cooperativa de exportadores de artículos de cuero que consultamos es la única organización que estableció un depósito en el exterior; sin embargo, la ayuda financiera no fue proporcionada debido a la demora en poner el sistema en práctica.

En el caso de la cooperativa de fabricantes de artículos de cuero, no todos fabrican los mismos productos sino más bien diferentes y con variedad, para ser almacenados y exhibidos en el depósito establecido en Nueva York, pero puede que no tengan suficiente capacidad para cumplir con las órdenes en gran cantidad que normalmente colocan los importadores de EE.UU.. Se podría entonces establecer instalaciones comunes de producción para aumentar la capacidad y la productividad.

Hubo sólo un caso de un depósito de ultramar establecido en Rotterdam por un gobierno provincial para apoyar a los exportadores que estaban abasteciendo de sus productos a los mercados europeos en forma continua, a fin de asegurar entregas rápidas y constantes de sus productos a sus clientes.

3-3 Sistema de Producción

Recientemente, la mayoría de los fabricantes-exportadores han mejorado sus instalaciones de producción o bien han introducido gradualmente tecnología avanzada en sus sistemas de producción. Algunos fabricantes equipados con maquinaria obsoleta han instrumentado programas de inversión para un futuro cercano, a fin de mejorar su productividad; son fabricantes de cuero, productos de cuero, máquinas-herramientas, suéteres y queso.

El sistema de control de calidad se emplea por la mayoría de fabricantes. Sin embargo, en sólo algunas de las plantas que visitamos, había instalados equipos de control de nivel internacional. Se aplican normas de nivel internacional y no las IRAM en sus exportaciones. Envían muestras o especificaciones de los productos para la aprobación

de los importadores e inician la producción al recibir los pedidos, excepto en los casos de productos lácteos y aceites vegetales. Sólo unos pocos tienen programas de capacitación para los obreros, mientras que otros efectúan la capacitación en el mismo trabajo. Son pocos los fabricantes que disponen de líneas de producción separadas para las exportaciones. La relación exportación/producción de la mayoría de los fabricantes consultados está por encima del 10% y la de algunos productos como el cuero y fundición en molde excede el 60%. Hay amplio margen para mejorar los sistemas y las instalaciones de producción; sin embargo, la mayoría tienen sus programas de inversión en suspenso debido a la falta de confianza en el futuro de la economía y en los futuros incentivos económicos, las altas tasas de interés y la sobrevaluación del tipo de cambio.

3-4 Actividades de Promoción de las Exportaciones

Sólo dos fabricantes de entre los entrevistados (ver p.V-107) tienen una sucursal cada uno en el extranjero, mientras que otros dos tienen oficina de representación. Otros exportan a agentes de ventas. Cuatro de ellos asisten a ferias de comercio internacionales y seis, efectúan viajes de negocios al exterior no muy a menudo. Nadie efectúa investigaciones de mercado ni publicidad en el exterior. Sólo unos pocos imprimen catálogos en inglés para uso comercial. La información de mercado se obtiene por intermedio de los Agregados comerciales, sucursales, representantes y agentes en el extranjero y de los viajes de negocios al exterior. No obstante, tal información tiende a referirse a operaciones concretas, no a la llamada información de mercado. Algunos obtienen individualmente y por sus propios medios publicaciones de negocios, material con datos técnicos e información de diseño. Respecto a la información proporcionada por los Agregados Comerciales, la mayoría de exportadores afirman que no están satisfechos con el contenido y que se recibe a destiempo. Debe intensificarse la actividad destinada a obtener y recopilar información de mercado y reforzarse la actividad de los exportadores para la promoción de ventas.

3-5 Factores que Obstruyen las Exportaciones

A continuación se detallan los factores que afectan el comportamiento de las exportaciones, según el resultado de nuestras consultas. El factor que más afecta las cotizaciones de precios es la existencia de retenciones a la exportación y, por otra parte, el factor que más afecta el comportamiento fluido de las exportaciones es la ineficiencia de las instalaciones portuarias entre otros, además de los cuellos de botella de orden legal y administrativo mencionados anteriormente.

Otros factores mencionados por los exportadores son el alto costo de los fletes marítimos, el alto costo de las materias primas y partes locales, el incremento de los impuestos directos, el costo de la energía eléctrica, el alto precio y la inferior calidad de los materiales de empaque, las huelgas, la baja productividad de las instalaciones de

producción, los bajos precios internacionales, las exportaciones subsidiadas en el exterior, la sobrevaluación del tipo de cambio, los altos aranceles de importación que gravan la maquinaria importada, los servicios ineficientes de comunicación internacional, la baja frecuencia de los servicios de transporte marítimo internacional, los elevados costos portuarios, la falta de demanda del exterior, etc. Según se puede apreciar, son muchos los factores negativos que deben eliminarse mediante esfuerzos tanto del sector público como del sector privado.

4. EL ROL DE LAS COMPAÑÍAS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Existen varias maneras de comercializar productos en mercados extranjeros. La mayoría de los fabricantes en Argentina comercializan directamente las exportaciones por sí mismos y otros forman organizaciones de venta junto con grupos de fabricantes con el propósito de perseguir intereses comunes y también de disminuir los costos. Pueden darse algunos casos de pequeñas y medianas empresas que utilicen los servicios de otros exportadores a causa de su incapacidad para dedicarse a exportaciones directas.

La mayoría de las compañías de comercialización internacional de la Argentina se han ocupado de comercializar productos primarios tales como granos, lana, carne vacuna, cuero de vaca y aceite, etc. y algunas de ellas están exportando productos industriales, principalmente bienes de capital.

4-1 Expansión de las Exportaciones Manufacturadas y de las Compañías de Comercialización Internacional

Japón se ha visto en la necesidad de adquirir, materias primarias básicas de países extranjeros en las condiciones más favorables. También ha sido necesario crear canales de exportación para sus productos. Bajo estas condiciones, las compañías de comercialización internacional japonesas han expandido sus actividades y han establecido redes de información internacional a través de las cuales saben cómo utilizar los canales de comercio para la promoción de las ventas de los productos industriales japoneses.

4-1-1 Comportamiento Reciente de las Exportaciones

Según las estadísticas de INDEC, el monto total de las exportaciones en 1985 fue de US\$8.396 millones contra el monto total de las importaciones de US\$3.815 millones, lo cual arrojó una balanza comercial favorable de US\$4.581 millones (Cuadro V-4-1). En 1986, la balanza comercial que cubre los 5 meses de enero a mayo es aún favorable con un monto acumulado de US\$779 millones, a pesar del hecho de que las sumas de las importaciones en los primeros cinco meses de 1986 son casi las mismas que las de 1985. Sin embargo, el saldo de US\$1.786 millones de los primeros cinco meses de 1985 contrasta notablemente con los US\$779 millones de 1986. Compárese del mismo modo el monto de exportación de US\$3.438 millones en el período de enero a mayo de 1985 con los US\$2.404 millones del mismo período en 1986.

Bajo estas circunstancias, se debería fomentar constantemente el incremento de las exportaciones, sobre todo teniendo en cuenta el hecho de que el país tiene una enorme deuda externa, presumiblemente de US\$50.000 millones en 1984 y de US\$52.000 millones en 1985. Se debería poner énfasis en la importancia de las exportaciones, tanto en el campo de los productos agrícolas convencionales como en el de los productos industriales.

La mejora en la situación de los pagos externos a través de un alto excedente comercial es fundamental para el crecimiento económico de la nación.

Según el Cuadro V-4-1, el comercio argentino arrojó un superávit de alrededor de US\$4.581 millones en 1985, y las exportaciones en 1985 ofrecieron una leve mejora en el monto de divisas en comparación con el año anterior. Es conveniente que se mantenga esta tendencia en lo posible.

Cuadro V-4-1 Comercio Exterior Argentino

Mes	(millones de US\$)					
	1985			1986		
	Exporta- ciones	Importa- ciones	Saldo	Exporta- ciones	Importa- ciones	Saldo
Enero	625	374	+251	503	330	+173
Febrero	531	265	+266	470	276	+194
Marzo	647	338	+309	518	307	+211
Abril	829	342	+487	543	381	+162
Mayo	806	333	+473	370	331	+39
Subtotal (Enero- Mayo)	3.438	1.652	+1.786	2.404	1.625	+779
Junio	934	253	+681			
Julio	900	354	+546			
Agoste	716	331	+385			
Seti- embre	695	295	+400			
Octubre	565	325	+240			
Noviembre	571	320	+251			
Diciembre	577	285	+292			
Total	8.396	3.815	+4.581			

Fuente: INDEC

Cuadro V-4-2 Sucursales en el Exterior de las Compañías Generales de Comercialización Internacional Japonesas, 1961 y 1970

		Asia	América del Norte	América Latina	Europa	Medio Oriente	Africa	Oceanía	TOTAL
Mitsui	1961	23 ³⁾	14	13 ³⁾	6 ⁴⁾	3 ³⁾	5 ³⁾	3 ⁴⁾	67 ³⁾
	1970	39	18	26	25	8	14	10	140
Mitsubishi	1961	18	10 ³⁾	10	5	5	4 ³⁾	3 ³⁾	55
	1970	23	17	11	6	7	11	7	82
Marubeni	1961	21	8 ³⁾	9	5 ³⁾	4	5 ³⁾	4	56 ³⁾
	1970	27	15	10	14	6	9	6	87
C. Itoh	1961	15	9	12	5 ³⁾	4	5 ³⁾	3 ³⁾	53
	1970	17	13	12	14	6	8	8	78
Sumitomo	1961	16	7	4 ³⁾	4 ³⁾	1 ⁴⁾	1 ⁴⁾	1 ⁴⁾	34 ³⁾
	1970	20	10	11	11	6	6	6	70
Nissho-Iwai	1961 ¹⁾	25	9	9	10	4	5 ³⁾	6	68
	1970	21	12	5	14	6	9	8	75
Toyo Menka	1961	12	7	8	2 ⁴⁾	3	1 ⁴⁾	3	36 ³⁾
	1970	17	10	9	8	3	4	4	55
Nichimen	1961	23	12	6	4 ³⁾	3 ³⁾	6	2	56
	1970	20	10	8	9	5	7	3	62
Kanematsu-Gosho	1961 ²⁾	20	9	3	4 ³⁾	3	2	2 ⁴⁾	43
	1970	15	11	4	7	1	3	6	47
Ataka	1961	12	5 ³⁾	2 ³⁾	4	1 ³⁾	0	3 ³⁾	27 ³⁾
(absorbed by C. Itoh in 1977)	1970	14	10	5	6	2	2	7	46
Total	1961	185	90	76	49 ³⁾	31 ³⁾	34 ³⁾	30 ³⁾	495
	1970	213	126	101	114	50	73	65	742

Fuente: I. Yamazawa y H. Kohama, "Las Compañías de Comercialización Internacional y la Expansión del Comercio Exterior: Japón, Corea y Tailandia" Ed. K: Ohkawa y G. Ranis; "Japón y los Países en Desarrollo", Oxford, Basil Blackwell, 1985, p. 434.

Referencias: 1) El total de Nissho e Iwai, que eran compañías separadas en 1961.

2) El total de Kanematsu y Gosho, que eran compañías separadas en 1961.

3) La relación entre el número de sucursales en el exterior en 1970 y en 1961 es mayor que 1,5, que es la relación (Compañía General de Comercialización Internacional) entre el total de las sucursales en 1970 y el total en 1961.

4) La relación entre las sucursales en 1970 y las sucursales en 1961 es superior a 3.

Mientras tanto, es verdad que, de cuando en cuando, los países en vías de desarrollo presentan argumentos extremos para no aceptar los términos y condiciones (condicionamientos) que les puedan imponer las organizaciones monetarias internacionales tales como el FMI o el Banco Mundial, o para no poner en práctica los condicionamientos convenidos, con el fundamento de que los mismos son demasiado ignominiosos y que se llevan a cabo a costa del sacrificio del nivel de vida nacional. Este tipo de argumentos es demasiado patriótico e induce fácilmente a que el pueblo los respalde. No obstante, es en realidad perjudicial para el país y el pueblo a largo plazo.

Todos los sábados se transmitían programas televisivos de debate referentes a la promoción de las exportaciones. Las relaciones públicas

a través de los medios masivos, es decir radio, televisión, prensa y cine, conducirán a lograr el consenso nacional para la promoción de las exportaciones y una "mentalidad exportadora".

4-1-2 Compañías Exportadoras y Compañías de Comercialización Internacional

Se estima que en la Argentina hay alrededor de 1.000 exportadores, pero la mayoría de ellos son fabricantes que hacen la exportación directa de sus productos, tales como maquinarias, acero, productos petroquímicos, etc. en forma individual. Se dice que el 80% del total de las exportaciones de artículos manufacturados argentinos ha estado a cargo de los 50 mayores fabricantes-exportadores. Unas pocas compañías tienen sus propios representantes o agentes en el exterior, pero son demasiado pocos para cubrir un área extensa. Estos exportadores manejan esencialmente sus propios productos; por lo tanto, no forman parte de lo que se ha dado en llamar "compañías de comercialización internacional", que se ocupan de prestar diversos servicios vinculados con el comercio exterior y cubren una extensa área de negocios y productos.

Lleva tiempo contar con una cantidad de "compañías generales de comercialización internacional" con redes internacionales de comercio e información completas y con capacidad integral para desempeñar actividades comerciales competitivas a nivel internacional, así como para completar la capacitación de una cantidad suficiente de personas calificadas para trabajar en las mismas. De igual modo, para los fabricantes-exportadores argentinos sería una sabia estrategia confiar, por ahora, en las compañías generales de comercialización internacional extranjeras en Argentina, hasta que las compañías de comercialización internacional argentinas se independicen por completo.

Antes de pasar a discutir las funciones y méritos de las compañías generales de comercialización internacional de Japón, citaremos otro ejemplo de compañías de comercialización internacional en Brasil. El éxito considerable de la promoción de las exportaciones brasileñas en años recientes es atribuible a las compañías de comercialización internacional que exportan productos industriales. La experiencia de Brasil es muy importante y hay un grupo de alrededor de cincuenta compañías de comercialización internacional, algunas de las cuales son estatales y otras cuentan con la participación de capital oficial y también con capital absolutamente privado. Han sido formadas bajo la protección de una legislación que les otorga incentivos fiscales y financieros, entre los cuales se encuentran la exención y deducción de impuestos, la provisión de créditos financieros a tasas de interés preferenciales, etc., que son similares a los beneficios ofrecidos por la Ley de Promoción de las Exportaciones, instituida en forma reciente en la Argentina.

Las Empresas Comerciales Exportadoras fueron formadas para promover las exportaciones industriales sobre la base de una propuesta del gobierno del Brasil. La mayoría de las compañías de comercialización internacional brasileñas no son grandes y han nacido a partir de las

compañías cafetaleras. Sin embargo, han logrado expandir sus líneas de negocios y el volumen de las exportaciones. Este éxito se puede deber a diferentes factores, entre los cuales señalaremos como los más importantes a la existencia de espíritu de empresa por parte de la conducción empresarial, instalaciones de producción con economía de escala y medidas promocionales positivas del gobierno.

Por otro lado, en Argentina hay algunas compañías de comercialización internacional que manejan maquinarias, productos industriales, bienes de capital o plantas llave en mano, tales como la construcción de hoteles u hospitales, plantas procesadoras de alimentos, etc., principalmente en el mercado latinoamericano. Sus antecedentes históricos sólo datan de 5 a 10 años, salvo unas pocas excepciones y debido a la insuficiencia de personal para expandir sus actividades comerciales, sus negocios se limitan en su mayoría a países latinoamericanos a los cuales las autoridades argentinas ocasionalmente otorgan líneas de crédito que puedan utilizarse con facilidad. Aunque hace muy poco se comenzó a introducir algún tipo de producto industrial argentino en mercados estadounidenses o canadienses, no es una tarea fácil de lograr.

Como ya hemos mencionado, la mayoría de las grandes empresas industriales argentinas han tratado de efectuar exportaciones directas y hasta ahora lo han logrado exitosamente en el mercado latinoamericano. Teniendo en cuenta la cantidad de mano de obra calificada para el comercio internacional, es difícil desarrollar mercados fuera del territorio de latinoamérica; pero se debe considerar el hecho de que no es conveniente depositar demasiada confianza en los mercados latinoamericanos a causa de su poder adquisitivo y solvencia. En este aspecto, no se debe descuidar la diversificación de los mercados de ultramar y la capacitación de personal calificado para la comercialización de las exportaciones.

Mientras tanto, algunos pequeños y medianos fabricantes de la Argentina formaron un grupo para crear una agrupación exportadora con el objeto de perseguir intereses comunes y al mismo tiempo abaratar costos. Se ha podido apreciar esta tendencia en forma notable entre aquéllos que se han dedicado a la fabricación de artesanías. Esta es una buena manera de iniciarse en el negocio de las exportaciones para aquéllos que no tienen experiencia en el comercio internacional. Debemos admitir que la promoción de las exportaciones no se puede lograr fácilmente sin el esfuerzo constante de personas calificadas.

En conexión con la promoción de las exportaciones argentinas, debemos mencionar un hecho, aunque pueda alejarse en cierto modo del tema de las funciones, canales de comercialización o servicios informativos de las compañías de comercialización internacional.

Todas las personas entrevistadas, de una manera u otra involucradas en la exportación, se quejan de la imposición de los derechos de exportación, que se aplican a varios artículos manufacturados de origen tanto industrial como agrícola.

En el momento oportuno, los factores fundamentales a tomar en cuenta para la promoción de las exportaciones por parte del sector privado exportador, según nuestro punto de vista, son los siguientes:

- 1) Competitividad
- 2) Control de calidad y administración de costos
- 3) Abastecimiento estable
- 4) Investigación de mercado
- 5) Flete como factor condicionante del precio de compra
- 6) Promoción de las ventas

La mayoría de los exportadores señaló que el presente sistema de derechos de exportación podría deteriorar los puntos recién mencionados y que los colocaría en una posición muy difícil para promover las exportaciones, a menos que mejore la situación actual.

Todos ellos entienden claramente que el sistema de reembolso y reintegro de impuestos existe y tiene vigencia legal. No obstante, se quejan de que nadie sabe cuándo se materializará dicho reembolso o reintegro. De esta manera, el hecho de esperar el reintegro sin ninguna notificación, por tiempo indeterminado, resulta una molestia para aquellos exportadores que ya han pagado los impuestos.

Algunas personas criticaron el hecho de que el problema esté basado en el equilibrio de poder entre la Secretaría de Industria y Comercio Exterior y la Secretaría de Hacienda o DGI. Según dichas personas, mientras la última insista en la prioridad de cobrar impuestos, a la primera le será prácticamente imposible poner en vigor el sistema de reembolso y reintegro de impuestos, no importa cuánto se esfuerce en tratar de convencer a los exportadores sobre los méritos del sistema. Todos acentuaron el hecho de que el mercado nacional no tiene dificultades para la venta de sus productos en forma rentable y que pocos exportarán con gusto sus productos a países extranjeros si las ganancias son escasas, se presentan riesgos y los procedimientos son complicados.

En virtud del decreto 173/85 se otorgó un beneficio del 10% del valor FOB de las exportaciones a ser deducido de la renta imponible. Asimismo el decreto 174/85 estableció la reglamentación de los consorcios y cooperativas exportadoras. El decreto 175/85 estableció un sistema para regular las compañías de comercialización internacional, mientras que el decreto 176/85 autorizó programas de intercambio compensado. El decreto 178/85 exime del impuesto al sellado de los contratos de exportación. El decreto 179/85 dispuso un gravamen del 0,5% sobre las importaciones para formar el Fondo Nacional de Promoción de las Exportaciones y el decreto 525/85 modifica el régimen de exportación de proyectos llave en mano, etc. Al mismo tiempo, el Banco Central emitió una circular (OPRAC 1-49) que modifica el régimen de

prefinanciación, financiación y postfinanciación de las exportaciones.

Cabe decir que nadie se encuentra en condiciones de aclarar si los decretos en vigor mencionados se llevan a cabo con exactitud y esperamos que las quejas antedichas hayan sido provocadas por malos entendidos o malas interpretaciones inintencionales de los decretos.

4-1-3 Red Informativa de las Compañías de Comercialización Internacional

La información general sobre el mercado para las operaciones diarias se obtiene gracias a los siguientes medios: 1) agregados comerciales en el extranjero en 63 grandes ciudades del mundo, 2) sucursales internacionales, 3) representantes, agentes, clientes internacionales y 4) viajes de negocios al extranjero, ya mencionados en la sección 2-3-1 de este capítulo V.

Entre los medios enumerados, los círculos gubernamentales se precian de su bien organizado enlace de actividades informativas entre los agregados comerciales en el exterior y la Dirección Nacional de Promoción Comercial, que hace llegar a diario las noticias y mensajes por télex de los agregados comerciales a las partes interesadas. Según las autoridades, estos télex se retransmiten automáticamente en las centrales de télex de las asociaciones, empresas, oficinas gubernamentales locales y bancos para su posterior distribución entre los miembros vinculados. Una de las empresas ha experimentado que esta información directa por télex se recibe y es altamente beneficiosa, en especial en el caso de licitaciones internacionales de bienes de capital o plantas llave en mano.

Esta empresa tiene la configuración de asociación transitoria internacional y es semiestatal. Por lo tanto, se ve favorecida con cierto respaldo de los organismos gubernamentales.

Otras compañías privadas se muestran algo insatisfechas con la información de los agregados comerciales a causa de: 1) la comunicación indirecta a través de asociaciones u otras organizaciones, 2) información atrasada o desactualizada que a veces no es meritoria, 3) frecuente discontinuidad, etc.

Aunque la capacidad de los agregados comerciales de servicio en el extranjero se fortalecerá al compás de la política gubernamental para la promoción de las exportaciones, no será fácil cumplir con los requerimientos de todas esas compañías privadas que ansían reunir toda la información posible.

Como son muy pocas las compañías que cuentan con sucursales internacionales, la mayoría de ellas confían principalmente en la información que proviene de sus agentes y clientes en el extranjero o de sus propios viajes de negocios. Sin embargo, este tipo de información tiende a estar relacionada con negocios diarios particulares y no con la llamada información o investigación de mercado. Por lo tanto, en la

medida en que la mayoría de sus fuentes informativas estén limitadas de esta manera, no se podrá trazar un plan de comercialización a largo plazo basado en investigaciones de mercado, aunque se obtenga cierta información útil a corto plazo. El esfuerzo constante y persistente en la conducción de investigaciones de mercado a nivel internacional es la clave para la promoción del comercio exterior.

Una bodega argentina adaptó sus vinos al gusto del público estadounidense, le dio otro nombre en las etiquetas para su marca de exportación y ganó un mercado en el que muchos otros viñedos argentinos han tratado de penetrar sin éxito.

El punto es que lo que ha hecho dicha bodega para entrar en el tan exigente y competitivo mercado norteamericano no es un método eficaz sólo para éste; cualquiera que busque un nuevo mercado debe conocer los gustos del mismo y tratar de adaptar sus productos a los exigencias del mercado si éste tiene un buen potencial a juzgar por los resultados de la investigación de mercado.

Es importante que los exportadores argentinos sepan que los exportadores asiáticos han efectuado estudios sobre los gustos del público estadounidense y han transformado sus productos, en gran medida, para satisfacerlos, y que además conozcan con qué herramientas cuentan sus competidores, por ejemplo mayores incentivos fiscales, condiciones de crédito más favorables y respaldo gubernamental en aumento constante para la promoción de las exportaciones.

4-1-4 Personal Calificado en las Compañías de Comercialización Internacional

A excepción de aquéllos que trabajan para comerciantes internacionales de granos, empresas multinacionales y compañías generales de comercialización internacional, cuyo número es limitado, la información y el conocimiento necesarios para el desempeño en el comercio internacional son todavía insuficientes. Teniendo en cuenta el hecho que los negocios internacionales requieren una gran experiencia y un amplio conocimiento de la modalidad comercial internacional y a veces, hasta una cierta clase de cultura para salvar las posibles diferencias existentes entre los dos países involucrados, sería conveniente establecer una organización o institución que se especializará en la formación de profesionales con vistas a dedicarse al comercio internacional.

A fin de justificar esta aspiración, se citará a continuación un ejemplo. Es el caso del dueño de una fábrica nacional de partes de maquinarias que entrevistamos, que abastece continuamente con sus productos a empresas multinacionales de Buenos Aires, como componentes del producto final a exportarse a varios países. Este industrial ha ansiado efectuar negocios internacionales con exportación directa y ha participado en seminarios de promoción de las exportaciones auspiciados por el gobierno central o los gobiernos provinciales. Sin embargo, en lo que concierne a la práctica comercial, como arreglos de servicios de

flete internacional, seguro marítimo, finanzas internacionales, despachos de aduana, etc., que son procedimientos rutinarios indispensables para llevar a cabo el comercio internacional, son las mencionadas empresas multinacionales las que se ocupan de todo. Bajo estas circunstancias, nadie de esta empresa, ni aún cuando el dueño se empeñara en realizar exportaciones por su cuenta, tendrá la oportunidad de adquirir los conocimientos necesarios sobre exportación.

Al mismo tiempo, el dueño tuvo la intención de celebrar un acuerdo de asistencia técnica con un fabricante japonés de máquinas-herramientas, pero se nos informó que no tenía conocimiento ni información acerca de dónde debía dirigirse o con quién debía ponerse en contacto. Por lo tanto, se le aconsejó acercarse a la oficina de la JETRO en Buenos Aires. Además, le informamos que compañías generales de comercialización internacional japonesas actuarían gustosas como intermediarias en el acuerdo de asistencia técnica entre su compañía y la fábrica japonesa de máquinas herramientas. Para su mayor información, se le explicó que las funciones de la compañías generales de comercialización internacional japonesas en Buenos Aires no se limitan al comercio entre Argentina y Japón sino que también cubren otras áreas muy amplias como negocios internacionales. Finalmente, el propietario comprendió que las exportaciones de Argentina a países latinoamericanos o aún a países europeos es posible por intermedio de las compañías de comercialización internacional.

4-2 Las Compañías de Comercialización Japonesas y su Importancia para Argentina

Las actividades comerciales diarias de estas compañías se basan en los mecanismos del mercado y participan libremente de cualquier tipo de operaciones comerciales internacionales o nacionales. Sólo aquellas que ofrezcan los mejores términos y condiciones pueden tener éxito en los negocios. A veces son tan competitivas que se las puede acusar de competencia excesiva.

El capital más importante de un comerciante internacional es la inteligencia de sus empleados, que tienen que haber sido bien entrenados para enfrentar cualquier competencia. Si se dan estas condiciones, no hay razón para evitar la competencia del mundo de las compañías de comercialización, de las que se espera que cumplan el rol de dedicarse al principio del mecanismo del mercado.

Para hacer frente a la competencia exigente y para realizar las actividades comerciales más rentables las compañías de comercialización internacional japonesas han establecido sus propias redes informativas en todo el mundo y han desarrollado diversas funciones basadas en estrategias positivas de marketing internacional.

Un economista expresó su punto de vista con respecto al futuro de las compañías de comercialización internacional en un artículo titulado "El Sol Poniente, Compañías Generales de Comercialización Internacional", que llamó la atención de las partes interesadas a

principio de la década de 1960 en Japón, cuando estaba atravesando por el período de rápido crecimiento.

Para muchos economistas y medios masivos de información fue muy valioso el contenido del artículo y algunos vieron con pesimismo el futuro de las compañías generales de comercialización internacional, concordando con su lógica crítica, que era la siguiente:

- 1) El monto de las ventas y el índice de rentabilidad de estas compañías han experimentado una tendencia descendente año tras año.
- 2) A medida que crece el capital industrial hasta volverse gigantesco al compás del rápido crecimiento de la economía japonesa, él mismo ha comenzado a integrar sus propias redes de ventas, incluso en países extranjeros. Como consecuencia de ello, se acelerará la eliminación de comerciantes mayoristas intermediarios.
- 3) Al ser comisionistas, estas compañías son empresas en declinación, como "el sol poniente".

Este razonamiento lógico parecía ser acertado en vista que las industrias exportadoras japonesas de gran actividad a nivel mundial como Sony, Matsushita Electric Industry, Toyota Motors y Nissan Motors comenzaron a exportar productos como artefactos eléctrico-domésticos y automóviles y más adelante, a importar la materia prima y maquinaria necesaria para su producción en forma directa. Más aún, esta tendencia pareció extenderse a otras industrias.

Por lo tanto, los razonamientos del economista arriba mencionados parecían ser lógicos; pero la realidad demostró más tarde que los argumentos no eran acertados, al volverse a examinar el posterior desarrollo de las funciones comerciales de las compañías de comercialización internacional japonesas.

La realidad evolucionó en forma contraria a las previsiones del economista, de la siguiente manera:

- 1) Las compañías generales de comercialización internacional han continuado desarrollando una intensa actividad en la adquisición de materias primas para las industrias pesada y química, que han hecho enormes inversiones locales de capital para modernizar sus plantas y ampliar sus instalaciones de producción.
- 2) Para satisfacer los requerimientos de las industrias pesada y química en expansión a fin de lograr un abastecimiento estable de materia prima a precios más bajos por el largo plazo, han participado activamente en las inversiones internacionales para el desarrollo de dichos recursos.
- 3) Las compañías generales de comercialización internacional han aumentado su personal en todo el mundo con el propósito de expandir sus redes comerciales paralelamente a la expansión de la capacidad productiva de las industrias pesada y química del Japón.

- 4) Las compañías generales de comercialización internacional también han tenido éxito al cultivar las rutas de exportación para maquinarias eléctricas y vehículos a motor.
- 5) También han participado en la inversión internacional como organizadoras, en el campo de las industrias manufactureras livianas, como la textil y artículos diversos, que estaban perdiendo su competitividad internacional debido principalmente al aumento de los ingresos en Japón.
- 6) Además de las actividades internacionales ya mencionadas, sus actividades en el campo nacional han llamado la atención, cuando comenzaron a dedicarse a proyectos de desarrollo urbano en la zona comercial de la ciudad.

Muy poco tiempo atrás, las compañías de comercialización internacional japonesas más importantes se unieron con las compañías locales de energía eléctrica y bajo la forma de asociación temporaria, han emprendido la instalación de un sistema local de teléfonos por medio de cables de fibra óptica, utilizando las líneas de transmisión y distribución pertenecientes a estas últimas.

Estos nuevos y diversos proyectos emprendidos por las compañías de comercialización internacional son totalmente diferentes a las funciones de simples comerciantes mayoristas.

En vista de estos hechos, los argumentos del economista en "El Sol Poniente: Compañías Generales de Comercialización Internacional" resultaron erróneos al final.

Lo anterior es una breve reseña histórica de las recientes actividades de las compañías generales de comercialización internacional en el período de posguerra.

Con relación a las redes comerciales, el Cuadro V-4-2 muestra la cantidad y distribución de las sucursales de dichas compañías.

4-2-1 Red Informativa de las Compañías de Comercialización Internacional Japonesas

Una de las funciones básicas de las compañías generales de comercialización internacional es la de "informar". La información veloz, puntual y altamente confiable no sólo es indispensable para el desarrollo de nuevas oportunidades comerciales sino también importante para intensificar las buenas relaciones tanto con los clientes nacionales como extranjeros.

Por lo tanto, las compañías generales de comercialización internacional se han esforzado para reunir información directa de alta calidad por medio de una "red informativa mundial", para lo cual establecieron un sistema dentro de la empresa tendiente a evaluar y analizar la información recibida de fuentes nacionales y extranjeras.

Un ejemplo de la red informativa mundial formada por una de las 9 compañías generales de comercialización internacional es el siguiente: crearon su propia y exclusiva "Red Global de Telecomunicaciones" que cubre casi todas sus 150 sucursales en el exterior, mediante la instalación de sistemas de transmisión computarizada en las 5 sucursales más importantes. Se sostiene que la distancia que cubre esta red supera los 600.000 km.

Por medio de estos sistemas automáticos de transmisión computarizados instalados en las cinco estaciones transmisoras de las sucursales de Tokio, Nueva York, Londres, Sidney y Bahrein, los mensajes por télex de otras sucursales, se pueden recibir en una de las estaciones transmisoras en unos pocos minutos, a menos que las líneas estén ocupadas. Por ejemplo, si el representante en Nairobi, Africa, trata de enviar un télex a San Pablo, Brasil, lo despachará primero a Londres, desde donde el separador automático lo transmite a Tokio y luego a Nueva York, para enviarlo finalmente a su destino en San Pablo. El tiempo que toma la recepción del mensaje en cualquier lugar del mundo es de sólo 5 minutos.

Este es el ejemplo de una compañía, pero otras compañías generales de comercialización internacional líderes tienen sistemas más o menos similares y se sostiene que la cantidad de mensajes que manejan en un día excede los 50.000. Si el sistema mundial de télex se detuviera, todas las actividades comerciales de estas compañías se paralizarían.

A través de estas redes de telecomunicación, los departamentos de comercio, finanzas, administración, etc, de las compañías generales de comercialización internacional reciben a diario todo tipo de información en enormes cantidades. Basándose en la información recibida antes mencionada, se colocarán órdenes de compra y venta y también se efectuarán contratos de futuro para protegerse de las fluctuaciones del tipo de cambio. No se debe considerar que la información que ingresa se limita a la necesaria para manejar los tratos comerciales diarios de rutina. También cubre otros campos fuera de las actividades comerciales directas. En otras palabras, estas empresas recogen dos tipos de información a través de las redes informativas de sus sucursales comerciales nacionales e internacionales. El primer tipo está relacionado con las actividades mercantiles y comerciales y el segundo tipo es información general sobre aspectos económicos, políticos, sociales y aún culturales. El primer tipo es, por supuesto, la información más importante cuando los departamentos comercial y administrativo la necesitan y el segundo tipo de información se recopila y analiza para asistir a la cúpula gerencial en la toma de decisiones.

Toda compañía general de comercialización internacional tiene una sección que es denominada "Departamento de Información e Investigación" que se dedica exclusivamente a manejar la información antedicha y tiene su propia biblioteca donde se recopilan todo tipo de datos incluyendo libros, revistas y periódicos para consulta de sus empleados.

Mientras que el "Departamento de Información e Investigación" recoge y analiza la información relacionada con las actividades y el

planeamiento comerciales, el "Departamento Técnico" reúne información relacionada con la más avanzada tecnología industrial y se la suministra a las industrias manufactureras.

Además, la recopilación de información también se realiza en forma individual a través de los empleados que trabajan tanto en las oficinas nacionales como en el extranjero. Se mantiene un estrecho contacto diario con organizaciones gubernamentales, agencias, clientes y representantes con este fin. A través de este tipo de contacto persona a persona se pueden obtener fragmentos de información que son indispensables para el análisis de situaciones. Evaluar si cada uno de los fragmentos de información es útil o no para el análisis de situación de la etapa siguiente, depende por completo del sentido común individual; por lo tanto se espera que los empleados de estas compañías reúnan y analicen toda la información que obtengan aunque ésta no esté directamente relacionada con su especialidad comercial. La gerencia de las compañías generales de comercialización internacional forma a sus empleados desde sus etapas de "trainees" para que puedan ser capaces de reunir y analizar la información y de progresar como miembro calificado de la compañía.

Las compañías generales de comercialización internacional también desempeñan un importante rol al proporcionar a sus clientes información sobre los mercados del exterior. A veces esta información es sumamente apreciada como cuando se refiere a la situación del mercado o las cosechas en los países comunistas, donde este tipo de información casi nunca está disponible o si lo está, se encuentra desactualizada.

Además de su propio personal, pagan grandes sumas en concepto de comisiones a personalidades locales muy influyentes en los círculos políticos y económicos para que actúen como coordinadores de información ya que, de lo contrario, sería muy difícil recopilar información en sitios donde existen diferentes modalidades de tradición y antecedentes históricos.

Con respecto a la instalación de las redes de telecomunicación internacional, los gastos que insumen los equipos son enormes. Una compañía líder estima que los gastos de mantenimiento y costo operativo de su red de telecomunicaciones ascienden en un año a más de ¥ 10.000 millones (aproximadamente US\$65 millones al cambio de US\$1 = ¥153). También gastan grandes sumas en concepto de esparcimiento con el objeto de mantener la fluidez de las relaciones humanas y preservar los canales de información. En un sentido amplio, deben incluirse estos gastos de esparcimiento en los gastos correspondientes a la obtención de información.

4-2-2 Singularidad de las Compañías de Comercialización Internacional Japonesas

Hay en el mundo algunos casos únicos de empresas que han crecido dentro del proceso histórico de un determinado país. Los "Bancos Mercantiles" en Inglaterra, las "Corporaciones" en EE.UU. son ejemplos

de tales empresas. Las compañías generales de comercialización internacional japonesas son también empresas típicas, que han jugado un papel importante en promover el desarrollo de las industrias y las exportaciones de Japón.

Actualmente se estima que hay más de 10.000 compañías de comercialización internacional en Japón. Sólo 9, de todas ellas, son conocidas como "compañías generales de comercialización internacional". A las restantes se las denomina "compañías especializadas de comercialización internacional".

Si se compara las compañías especializadas con las compañías generales estas últimas presentan las siguientes características.

- 1) La primera es que abarcan una amplia gama y variedad de productos tal como se muestra en el Cuadro V-4-3.
- 2) La segunda es que se adjudican el rol de combinar muchas funciones diferentes para facilitar e incluso crear a una corriente de operaciones comerciales entre proveedores y consumidores, así como afianzar el desarrollo de la industria correspondiente. Más aún las compañías generales siempre tratan de desarrollar nuevas funciones en respuesta a los requerimientos de la economía mundial.

Las compañías especializadas desarrollan la función de "comercializar" y a veces proveen "financiación", "información", "desarrollo de recursos", etc., para diversos productos que comercializan. Pero la escala de sus actividades es mucho menor que la desarrollada por las compañías generales.

Las dos características mencionadas, es decir 1) diversificación de productos y 2) combinación de actividades varias, son las más importantes para distinguir a las compañías generales de las compañías especializadas.

4-2-3 Actividades de las Compañías Generales de Comercialización Internacional

(1) Transacciones totales

Las compañías generales de comercialización internacional japonesas son conocidas por el volumen de operaciones y totales el monto anual de las 9 compañías líderes excedió 84 billones de yenes, aproximadamente 357.000 millones de dólares (US\$1 = ¥235), en el ejercicio fiscal 1983.

Sus actividades mercantiles se clasifican en 4 categorías:

<u>Categoría</u>	<u>Participación en el monto total</u>
a. Interno	40,3%
b. Exportación	20,0%
c. Importación	23,6%
d. De ultramar	16,1%

Cuadro V-4-3 Principales Productos que manejan las Compañías Generales de Comercialización Internacional

<u>Grupo</u>	<u>Principales Productos</u>
Hierro y Acero	Hierro y otros metales ferrosos, hierro en bruto, Ferroaleaciones, acero semiterminado, productos de acero, carbón
Metales no Ferrosos	Aluminio, cobre, plomo, zinc, estaño, níquel, uranio, cobalto, titanio, plata, otros metales no ferrosos y productos terminados
Maquinaria	Maquinaria industrial, equipos de transporte, de construcción, maquinaria electrónica, otra maquinaria
Combustibles	Petróleo crudo, gas licuado de petróleo, gas natural licuado, otros combustibles
Productos Químicos	Productos químicos, farmacéuticos, plásticos, fertilizantes
Productos Alimenticios	Productos agropecuarios, productos marítimos, productos alimenticios procesados, artículos de confitería, otros productos alimenticios
Tejidos	Materias primas textiles, fibras, fibras sintéticas, tejidos, otros
Otros	Desarrollo, construcción y productos afines, madera, productos forestales, pasta de papel y papel, caucho, mercaderías en general

Entre las categorías antes mencionadas, la de ultramar que implica transacciones entre terceros países como compradores y vendedores con la intermediación de una compañía general de comercialización internacional, ha aumentado su importancia durante los últimos años.

A pesar de dificultades para lograr buenos negocios, todas las compañías generales de comercialización internacional han sido incentivadas para promover este tipo de operaciones.

Es interesante observar que estos años los negocios internos de tales compañías ha declinado debido a cierta depresión en la economía interna del Japón, y por el contrario el comercio de ultramar muestra una tendencia ascendente. El Cuadro V-4-4 refleja el volumen de operaciones y la participación por ramo que alcanzaron las 9 compañías generales de comercialización internacional.

El desglose de las ventas en el ejercicio fiscal 1983 por tipo de producto ser refleja en el Cuadro V-4-5. Los combustibles y los productos de la industria pesada tales como metales, maquinaria y productos químicos alcanzan una participación del 75% del total de ventas.

(2) Porcentaje en el comercio exterior

La participación de las 9 grandes compañías de comercialización internacional en el total de las exportaciones de Japón, fue del 47% y en las importaciones, del 65% durante 1983 (ver Cuadros V-4-6 y V-4-7).

La razón por la que han aumentado la participación en el total de las importaciones, mientras han declinado en el total de las exportaciones, es la siguiente:

- a) Como consecuencia de la crisis del petróleo, las compañías generales de comercialización internacional empezaron a importar petróleo directamente mediante acuerdos con países árabes.
- b) La tendencia entre los productores de exportar directamente artículos electrodomésticos, automóviles, etc.

(3) Inversiones y préstamos en el exterior

El total de inversiones y préstamos en el exterior de las 9 grandes compañías generales de comercialización internacional alcanzó la cifra de 1.290 mil millones de yenes a fines de marzo de 1984.

(4) Red de oficinas

Las 9 compañías generales de comercialización internacional tienen 1.081 oficinas en el exterior, que cuentan con una dotación de 6.340 empleados japoneses y de 16.687 empleados locales. Los últimos representan tanto como el 23% del total de empleados, que alcanza a 72.000 personas.

Cuadro V-4-4 Ventas de las 9 Principales Compañías Generales de Comercialización Internacional por
Ramo Comercial en el Ejercicio Fiscal 1983

(en miles de millones de yenes)

	MITSUI	MITSUBISHI	C. ITOH	MARUBENI	SUMITOMO	NISSHO IWAI	TOOMEN	KANEMATSU	NICHIMEN	TOTAL
Interno	5.463 (39,1)	5.453 (36,3)	5.980 (46,1)	4.126 (34,9)	5.919 (50,9)	2.754 (35,4)	1.499 (37,0)	1.709 (49,0)	982 (29,8)	33.881 (40,3)
Exportación	2.480 (17,8)	2.657 (17,7)	2.182 (16,8)	3.362 (28,4)	2.627 (22,7)	1.311 (16,8)	935 (23,0)	501 (14,4)	753 (22,8)	16.801 (20,0)
Importación	4.784 (17,1)	5.160 (34,3)	2.522 (19,4)	2.336 (19,8)	1.761 (15,1)	1.081 (26,7)	936 (23,1)	754 (21,6)	513 (15,6)	19.847 (23,6)
De Ultramar	2.233 (16,0)	1.759 (11,7)	2.303 (17,7)	1.997 (16,9)	1.318 (11,3)	1.644 (21,1)	683 (16,9)	525 (15,0)	1.050 (31,8)	13.511 (16,1)
Total	13.960 (100,0)	15.029 (100,0)	12.987 (100,0)	11.821 (100,0)	11.621 (100,0)	7.790 (100,0)	4.053 (100,0)	3.489 (100,0)	3.298 (100,0)	84.052 (100,0)

Fuente: Balances de las compañías

Nota: 1) En el caso de MITSUI, SUMITOMO, NISSHO IWAI, TOOMEN, el rubro construcción se incluye en "otros", mientras que para las otras compañías se incluye en "maquinaria".

2) En el caso de MITSUBISHI, los tejidos se incluyen en "otros".

Cuadro V-4-5 Ventas de las Principales Compañías Generales de Comercialización Internacional por
Producto en el Ejercicio Fiscal 1983

	(en miles de millones de venes)									
	MITSUI	MITSUBISHI	C. ITOH	MARUBENI	SUMITOMO	NISSEO Iwai	TOOMEN	KANEMATSU	NICHIMEN	TOTAL
Metales	3.626 (26,0)	3.342 (22,2)	1.882 (14,5)	2.333 (19,7)	3.183 (27,4)	2.364 (30,3)	700 (17,3)	464 (13,3)	1.084 (32,9)	18.922 (22,5)
Maquinaria	2.326 (16,7)	2.970 (19,8)	2.819 (21,7)	3.235 (27,4)	3.366 (28,9)	1.466 (18,8)	837 (20,6)	545 (15,6)	969 (29,4)	18.522 (22,1)
Combustibles y productos químicos	4.424 (31,6)	5.703 (37,9)	4.277 (32,9)	3.091 (26,1)	2.953 (25,4)	2.320 (29,8)	1.085 (26,8)	1.239 (35,5)	290 (8,8)	26.322 (30,2)
Productos Alimenticios	2.077 (14,9)	1.881 (12,5)	1.775 (13,7)	1.332 (11,3)	789 (6,8)	603 (7,8)	612 (15,1)	388 (11,1)	459 (13,9)	9.922 (11,8)
Tejidos	560 (4,0)	- (-)	1.632 (12,6)	1.083 (9,2)	299 (2,6)	435 (5,6)	642 (15,8)	639 (18,3)	344 (10,4)	5.634 (6,7)
Otros	947 (6,8)	1.134 (7,6)	602 (4,6)	746 (6,3)	1.034 (8,9)	601 (7,7)	177 (4,4)	215 (6,2)	151 (4,6)	5.607 (6,7)
TOTAL	13.960 (100,0)	15.022 (100,0)	12.987 (100,0)	11.822 (100,0)	11.624 (100,0)	7.722 (100,0)	4.053 (100,0)	3.422 (100,0)	3.222 (100,0)	84.022 (100,0)

Fuente: Balances de las compañías

Cuadro V-4-6 Participación de las 9 Principales Compañías Generales de Comercialización Internacional en el Volumen Total de Despachos Aduaneros de Exportación e Importación en Japón para el Año Fiscal 1983

(millones de yenes)

	EXPORTACION		IMPORTACION	
	Monto	Participación en el total	Monto	Participación en el total
Total de Japón	36.130.698	100,0	30.601.438	100,0
Total de 9 Principales	16.806.933	46,5	19.846.631	64,9
MITSUI	2.476.741	6,9	3.784.133	12,4
MITSUBISHI	2.657.255	7,3	5.159.628	16,9
C. ITOH	2.181.690	6,0	2.522.189	8,2
MARUBENI	3.361.624	9,3	2.335.726	7,6
SUMITOMO	2.626.624	7,3	1.760.836	5,7
NISSHO-IWAI	1.311.299	3,6	2.080.918	6,8
TOOMEN	934.676	2,6	936.162	3,1
KANEMATSU	500.986	1,4	754.102	2,5
NICHIMEN	753.038	2,1	512.937	1,7

Fuente: Dirección de Aduanas, Ministerio de Hacienda

Cuadro V-4-7 Tendencia de la Participación de las 9 Principales Compañías Generales de Comercialización Internacional en el Volumen Total de Despachos Aduaneros de Exportación (años fiscales)

	%		
	1975	1980	1983
Participación en las Exportaciones	56,4	48,7	46,5
Participación en las Importaciones	55,6	56,0	64,9

Fuente: Dirección de Aduanas, Ministerio de Hacienda

4-3 Funciones de las Compañías Generales de Comercialización Internacional

Son numerosas las funciones que desempeñan las compañías generales y están íntimamente interrelacionadas. En general actúan en forma muy económica y efectiva y tratan de desarrollar nuevas funciones para enfrentar las necesidades de la economía mundial.

Sus funciones se clasifican en general, en 2 grupos: funciones "básicas" y funciones "derivadas". Las básicas pueden subdividirse en "comercialización", "financiación" e "información". Las actividades de "información" ya se detallaron anteriormente en el punto 4-2-2.

4-3-1 Funciones "Básicas"

(1) Comercialización

La función más básica es la de actuar como intermediario entre proveedores y consumidores de productos y facilitar el flujo del comercio en el país y en el exterior. Han actuado en este tipo de función básica con una experiencia de más de 100 años, utilizando su red de distribución mundial.

Los productos que manejan abarcan "desde misiles hasta fideos", según dicen los medios masivos de comunicación. Sin embargo, hay algunas características a observar en su actuación, a saber.

- a) Del total de sus negocios, aproximadamente el 70% lo cubren las materias primas y los bienes de producción contra un 10% de los bienes de consumo. Tienden a concluir negocios en gran escala con comisiones bajas, de menos del 2%. Los principales productos son cereales, aceites, hierro, acero y productos petroquímicos.
- b) La estructura de las mercaderías que comercializan ha cambiado drásticamente en forma paralela a los cambios en la estructura industrial de la economía japonesa. Manejaban tejidos y productos alimenticios hace 20 años y productos de acero y químicos hace 10 años. Desde entonces han aumentado gradualmente los negocios de maquinaria, plantas industriales de gran escala y productos electrónicos. Actualmente la maquinaria representa más del 68% de las exportaciones japonesas.
- c) En el área de importación, se han concentrado en el negocio de los recursos naturales y las materias primas, aunque actualmente están incrementando la importación de productos terminados. En primer lugar, la "fricción comercial" entre Japón y EE.UU. y también la CE, creó la necesidad de importar productos manufacturados con el fin de compensar el desequilibrio comercial. En segundo lugar, debido al aumento del consumo privado en el gasto nacional bruto de Japón, estas compañías han aumentado la importación de productos terminados, incluyendo productos vinculados con la moda y artículos deportivos.

- d) El comercio de ultramar ha crecido rápidamente, alcanzando el 16% del total de las operaciones en 1983 contra menos del 10% hace 5 años. Esto se debe a un aumento en la participación de estas compañías en el creciente negocio del intercambio compensado en el mercado mundial, utilizando sus redes de información en el exterior.

(2) Financiación

La segunda función básica es la de "financiación", que se puede clasificar en dos tipos. El primero es "Créditos comerciales" y el segundo, "Préstamos" y "Garantías".

Las 9 principales compañías ofrecen financiación de ventas por casi 14,8 billones de yenes y reciben a su vez créditos por casi 9,8 billones de yenes, de manera que el crédito neto ofrecido por estas compañías era de 5 billones de yenes (aproximadamente US\$21.000 millones, US\$1 = ¥235) a fines de Marzo de 1984. En vista de que los bancos japoneses no desean correr el riesgo de prestar dinero a empresas pequeñas o medianas, son las compañías generales de comercialización internacional las encargadas de tal función.

4-3-2 Funciones "Derivadas"

Además de las funciones básicas antes indicadas, las compañías generales de comercialización internacional están tratando de desarrollar nuevas actividades para enfrentar las necesidades de la sociedad industrial. Estas nuevas funciones se pueden denominar "funciones derivadas".

(1) Desarrollo de recursos

Japón no es rico en recursos naturales y ha tenido que depender de materias primas importadas. En el caso de las materias primas básicas como el petróleo, el gas natural, el hierro, etc., tiene que importar casi todos sus requerimientos, por ejemplo, el 99,8% del petróleo, el 83,4% del carbón, el 99,6% del hierro y el 100% del algodón y la bauxita. Desde la década de 1950 en que mostró un alto crecimiento económico, hasta la década de 1970, Japón ha incrementado la importación de recursos naturales año tras año.

Las compañías generales de comercialización internacional han invertido sumas enormes en el desarrollo de recursos en el exterior directamente o en colaboración con instituciones locales y extranjeras. Sus proyectos de desarrollo de recursos cubren la gama total de materias básicas, por ejemplo, hierro, carbón, metales no ferrosos como cobre, zinc, uranio y bauxita, petróleo, GNL, madera, sal, productos agropecuarios y marítimos de todo tipo en todo el mundo.

(2) Intercambio de tecnología

Las compañías generales de comercialización internacional, negocian no sólo en mercaderías sino también en rubros como "tecnología", o "información". A través de su red mundial de oficinas han importado y exportado de Japón tecnología industrial.

a) Tecnología extranjera hacia Japón

A base de introducir tecnología al Japón, las compañías generales de comercialización internacional han desarrollado nuevos tipos de negocios, combinando esta actividad con otras operaciones y financiación. Introdujeron la tecnología de fibras sintéticas en la década de 1950 y la tecnología petroquímica en la década de 1960. En la década de 1980 empezaron a introducir tecnología en fuentes alternativas de energía, tales como energía solar o geotérmica.

b) Tecnología japonesa hacia el exterior

En la actualidad las compañías generales están organizando activamente asociaciones temporarias de empresas en países en desarrollo para la transferencia de tecnología japonesa, lo cual contribuirá grandemente al desarrollo económico de tales países, tanto en industrias de mano de obra intensiva (tejidos, fibras) como en la de industria pesada (hierro, petroquímica). Tal actividad se desarrolló en cooperación con compañías industriales y de ingeniería japonesas.

(3) Organización

Esta función es la combinación de todas las funciones mencionadas anteriormente. Las compañías generales de comercialización internacional pueden conjugar todas las funciones para organizar y coordinar distintos tipos de entidades comerciales, incluyendo contratistas generales, empresas de ingeniería, instituciones financieras, agencias gubernamentales en distintos países, y promover proyectos locales y en el exterior, tales como asociaciones temporarias de empresas a nivel internacional o exportación de grandes plantas industriales y complejos petroquímicos o de producción industrial de alimentos.

Muy recientemente, las principales compañías generales de comercialización internacional han participado, bajo la forma de asociación temporaria de empresas, en la instalación de redes de comunicación por satélite y, conforme a otra modalidad de asociación temporaria, en la instalación de un sistema local de teléfonos, lo cual estuvo por largo tiempo monopolizado por una organización semiestatal, en colaboración con la compañía de electricidad que posee líneas de transmisión de larga distancia.

Su función organizativa es muy diferente de la de un mero mayorista e involucra enormes riesgos, los cuales se atreven a asumir al tomar la responsabilidad de completar los proyectos como

organizadores, en la forma más efectiva y económica, valiéndose de la experiencia acumulada y de las ricas fuentes de información.

5. RECOMENDACIONES

5-1 Política de Promoción de las Exportaciones

La necesidad de establecer una política de promoción de las exportaciones estable y consistente es ampliamente reconocida por el sector público y privado y se espera que tanto la Ley de Promoción de las Exportaciones como la reglamentación para implementarla, sean puestas en vigencia a la brevedad a fin de facilitar el comportamiento comercial de las exportaciones.

Los exportadores están interesados en saber si los incentivos fiscales establecidos por la Ley se pondrán en práctica prontamente y en la forma adecuada y si el tipo de cambio será mantenido. El reembolso automático del IVA debería implementarse lo antes posible, junto con una política cambiaria consistente que evite la fluctuación y la elevada sobrevaluación del Austral.

Otras medidas fiscales que afectan las cotizaciones para las operaciones de exportación, son el sistema de retenciones a la exportación, los impuestos sobre fletes marítimos, los elevados aranceles que gravan la importación de bienes de capital, etc. Las retenciones a la exportación de manufacturas deberían eliminarse y no debieran imputarse al fondo INTA. El impuesto sobre flete marítimo fue reducido pero debería eliminarse puesto que los exportadores sufren desventajas debido a los altos costos de transporte. Los aranceles sobre la importación de bienes de capital también deberían eliminarse para mejorar la productividad de los exportadores.

La estructura de ingresos fiscales, altamente dependiente en el impuesto a los combustibles, el IVA y los impuestos al comercio internacional, debe transformarse. Los sistemas de incentivos fiscales bajo los programas de promoción de las exportaciones no debieran estar subordinados a razones fiscales. El establecimiento de medidas de incentivo a la exportación no debería demorarse. En lugar del Ministerio de Economía, es la Secretaría de Industria y Comercio Exterior la que debería decidir sobre el porcentaje de beneficios fiscales, sobre la base de principios establecidos de acuerdo con la política de prioridad de exportación dentro de lo cual se deben especificar las industrias prioritarias.

Los exportadores que desean participar en los diversos regímenes de promoción deben presentar, documentación voluminosa por separado para cada régimen. Dicha documentación debería reducirse al mínimo.

La simplificación de los trámites de exportación es una urgente necesidad tanto para el sector público como para el privado. Es necesario establecer delegaciones regionales de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior y de bancos autorizados a operar en divisas y capacitar personal para los trámites de exportación en áreas del interior para establecer el sistema de ventanilla única.

Se espera que la nueva Ley de Promoción Industrial contendrá reglas que armonicen con la Ley de Promoción de las Exportaciones. Asimismo la Ley de Inversiones Extranjeras y la de Transferencia de Tecnología deberían ser modificadas a fin de permitir incremento de las inversiones extranjeras y la transferencia de tecnología para mejorar la productividad de las industrias de exportación.

Es necesario establecer un sistema para garantizar los créditos de exportación de las pequeñas y medianas industrias.

5-2 Actividades de las Organizaciones de Promoción de las Exportaciones

Es deseable establecer un servicio de información, ya que la información básica de mercado debe cubrir una amplia gama de temas y requiere contar con gran cantidad de publicaciones sobre los mercados del exterior. Para este propósito se deberían establecer centros de documentación informativa en las principales ciudades industriales del país. Debería establecerse un sistema de investigación de mercado e incluirse en las actividades de desarrollo de mercado del sector público. Deberían mejorarse el banco de datos para la promoción de la exportación y el sistema de información de los agregados comerciales en el exterior.

Las asociaciones de exportadores por ramo industrial deberían organizarse como "consejos" para discutir e identificar los problemas existentes en las exportaciones industriales de cada ramo.

Las actividades de promoción de diseño del INTI debería incentivarse a fin de promover los diseños de exportación.

El nivel de normas industriales establecido por el IRAM debería ser mejorado al nivel de las normas internacionales de manera que las normas IRAM pudieran utilizarse como habilitantes para los certificados de calidad en la exportación.

5-3 Actividades de los Exportadores y Red de Información Internacional

En Argentina los industriales exportan directamente sus productos, y las compañías especializadas de comercialización internacional son pocas en número. No han desarrollado todavía redes adecuadas de comercialización en el exterior y no cuentan con personal y recopilación de información adecuados. El factor más limitativo es la escasez de personal competente y experimentado en el comercio internacional. La información de mercado obtenida a través de clientes no es suficiente y es vital que se expandan las redes de obtención de información en los mercados potenciales.

Las compañías de comercialización internacional entrevistadas son aquellas que se clasifican como especializadas. El alcance de sus actividades debe ampliarse y diversificarse, debiéndose reforzar su capacidad financiera y red comercial.

Los consorcios o cooperativas de exportadores deben aumentar su capacidad de producción, mediante la modernización de las instalaciones de producción y la incorporación de más integrantes que fabriquen los mismos productos. Contar con instalaciones de producción en común puede ser de utilidad para este propósito.

Las actividades de los exportadores en materia de desarrollo de mercado están muy limitadas tal como se mencionara anteriormente y deben intensificarse a fin de aumentar las exportaciones. En este aspecto se necesita mayor apoyo gubernamental. Es necesario capacitar al personal afectado al comercio internacional y es deseable organizar un sistema para educar a las generaciones más jóvenes para que se califiquen en el área del comercio internacional, el cual requiere una amplia gama de conocimientos.

Es necesario modernizar las instalaciones de producción para la mayoría de los exportadores. Es necesario realizar esfuerzos para reducir los costos de los procesos de producción, de los métodos de provisión de materias primas y componentes, etc.

JICA