



**Facultad de Ciencias Económicas**

LA SOJA:  
**LA SOJA:**  
**EXPORTACIÓN Y RETENCIONES**



**GABRIELA ERIKA BORGONOVO**

**TUTOR: Lic. SAMIR AUGUSTO FERNÁNDEZ HACHIM**

# Índice

ABSTRACT. ....	4
PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN. ....	6
Tema. ....	7
Fundamentación.	
Problema. ....	8
Aspectos puntuales.	
Objetivos. ....	10
Objetivo General.	
Objetivos Específicos.	
MARCO TEÓRICO. ....	11
CAPITULO I: Introducción. ....	12
CAPITULO II: Las posibilidades de exportación. ....	14
II.1. Estudio de posibilidades.	
II.2. El empresario y la empresa.	
II.3. El producto.	
CAPITULO III: Condiciones Socio-Políticas y Económicas de Argentina para Exportar. ....	19
III.1. Condiciones en el ámbito interno y externo.	
III.2. Condiciones del mercado externo.	
CAPITULO IV: La Comercialización. ....	21
IV.1. Características Principales.	
IV.2. Sistemas básicos de comercialización: directo e indirecto.	
CAPITULO V: Evaluación del Mercado al que se exporta. ....	30
CAPITULO VI: Estímulos a las exportaciones. ....	32
VI.1. Estímulos Financieros.	
VI.2. Estímulos Fiscales.	
CAPITULO VII: La Administración Nacional de Aduanas. ....	37
DISEÑO METODOLÓGICO. ....	40
Tipo de Investigación.	
Universo.	
Unidad de análisis.	
Lugar y Tiempo.	
DESARROLLO DEL TRABAJO. ....	42
CAPITULO I: El Producto: La Soja. ....	43

I.1. Características.	
I.2. Detalles Técnicos. Etapas en el cultivo.	
I.3. Rendimiento.	
I.4. Produccion actual en la República Argentina.	
CAPITULO II: Exportaciones y retenciones. . . . .	52
II.1. Reseña histórica.	
II.2. Las Retenciones en la actualidad.	
II.3. La Resolución 125/2008: Retenciones Móviles.	
CAPITULO III: Problemas estructurales en la economía de nuestro país. . . . .	59
CAPITULO IV: Importancia de la soja para la economía argentina. La relación entre el sistema económico de exportaciones y la Constitución Nacional. . . .	60
CAPITULO V: Documentos respaldatorios. . . . .	62
CONCLUSIONES. . . . .	66
BIBLIOGRAFÍA. . . . .	70
ANEXOS. . . . .	73

# Abstract

*El tema seleccionado es el sector exportador agropecuario. Se considera que para los distintos niveles del progreso económico y social que caracterizan las realidades de los mundos desarrollados y en vías de desarrollo, la expansión exportadora local tiene muchas oportunidades.*

*Para lograr la concreción, permanencia e incremento de la exportación es necesario obtener mayores conocimientos, mejorar conductas negociadoras y multiplicar esfuerzos, es decir que para incrementar y mejorar la exportación del sector sojero, la clave es mantenerla y perfeccionarla.*

*En este trabajo se analizan las posibilidades para exportar en el sector agropecuario, en particular, la exportación de soja. Se estudian los problemas estructurales como condicionantes de la explotación agropecuaria en la República Argentina, en el momento actual y los conflictos vinculados con la soja.*

*El estudio comienza con el análisis del sector exportador, para luego pasar a profundizar sobre el sector exportador sojero. En una primera parte se analizan las posibilidades de exportación y las condiciones socio políticas económicas de la Argentina para exportar. Seguidamente se trabaja sobre aspectos vinculados con la comercialización, analizando los sistemas básicos que regulan el sector exportador, ventajas y desventajas para llegar al costo y precio de venta de los productos a exportar. Se completa el temario con el régimen normativo de las exportaciones y la presentación de diferentes aspectos que hacen a la actividad en sí.*

*Seguidamente se considera la exportación en el sector sojero, realizando una reseña histórica y describiendo los problemas estructurales que inciden sobre el sector focalizando la investigación sobre la importancia de la soja para la economía argentina.*

*Se determinan las retenciones sobre la soja y las posturas contrapuestas con relación a su aplicación analizando las normativas que la respaldan.*

*Se completa el trabajo con propuestas para lograr mecanismos de promoción en la exportación sojera.*

# Protocolo de Investigación

**TEMA:**

La exportación de la soja, en la República Argentina y el régimen de retenciones en el sector (2009/2010).

**Fundamentación:**

Para los distintos niveles de progreso económico y social que caracterizan las realidades de los mundos avanzados y de los rezagados, la expansión exportadora local tiene muchas oportunidades.

Es de fundamental importancia reconocer que la rica geografía económica argentina, su utilaje productivo, permite hablar de logros expansivos proyectándolos a otras latitudes del mundo, mediante el proceso exportador.<sup>1</sup>

Su concreción, permanencia e incremento dependerán de los mayores conocimientos, conductas, imaginación y esfuerzos que cumplan los operadores asistidos por gobiernos que entiendan su rol promotor.

Es valioso destacar la importancia que tiene el sector agropecuario para la economía argentina. El empresario agropecuario, como tal, lleva implícita una responsabilidad: la de procurar desde su esfera y con su accionar el bienestar general del cual él también participa. Uno de los canales que conducen a ese bienestar general es el desarrollo creciente del comercio exterior que debe promover y procurar ensanchar al máximo sus reales posibilidades por adversas que se presenten las situaciones coyunturales; aún haciendo abstracción del beneficio que la exportación puede brindar a los intereses nacionales y de la comunidad, esta actividad es de relevante importancia para la empresa misma, por las ventajas y beneficios que a ella le reporta.

La soja es también el eje de nuestra investigación. En el momento actual, en términos de la promoción diferencial de exportaciones el gobierno plantea frenar el avance de la soja, por las diferencias de tratamiento entre esta oleaginosa y algunos cereales como el trigo y el maíz, que sólo tuvieron leves reducciones.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> "El Debate sobre las Retenciones", Revista RePro, Realidad Profesional, del Consejo Profesional de Ciencias Economicas de la Pcia. de Bs. As., La Plata., Bs. As., Junio de 2008, Año 9. N° 43.

<sup>2</sup> *Soja*: Nombre con el que se conocen varias plantas leguminosas, oriundas del Asia de cuyas semillas se obtiene el aceite de soja, que refinado puede equipararse con el de oliva. Se cultiva en América y Sur de Europa. Diccionario Antartida, **Gran Diccionario Enciclopédico Ilustrado de Nuestro Tiempo**, Tomo 4, pág. 1175.



Se hace necesario hablar de las retenciones, entendidas como medidas que se adoptan dentro del universo de la política cambiaria que implican un tipo de cambio diferencial por abajo del prevaleciente, para ciertos productos que se exportan.<sup>3</sup>

Es relevante tratar el tema de las retenciones sobre la soja, en el comercio exportador, debido a que es el área temática en base a la cual se desarrolla el trabajo.

En nuestro país las retenciones tienen una historia de larga data, fueron implementadas en el año 1862, siendo Bartolomé Mitre presidente de la República, y actualmente (2009) representan un ingreso adicional en términos de recaudación fiscal, siendo consideradas entre los derechos de exportación.

Se justifica investigar este tema y toda la problemática que la rodea, tanto la que aflora en los debates, como aquella que está latente.

Es valioso intentar comprender la temática en su profundidad, única forma de realizar aportes para una conceptualización clara del tema.

### **PROBLEMA:**

Causas que impiden mejorar las exportaciones en el sector agropecuario, específicamente de soja, en el marco de los problemas estructurales de la economía argentina en la actualidad (2009/2010).

### **Aspectos puntuales:**

#### **1. Problemas estructurales de la economía argentina:**

El origen de las retenciones se vincula con los serios problemas estructurales en la Argentina, algunos de ellos de larga data y otros que se han ido acumulando a través de los graves desaciertos de las políticas económicas instrumentadas en las últimas décadas (1990-2009).

El primer problema estructural es el nivel de productividad y la consiguiente ausencia de competitividad de Argentina que la obliga a devaluar, y de manera concomitante, crear recursos fiscales adicionales para mantener la ecuación macroeconómica.

---

<sup>3</sup> *Retenciones*: Suma que se deduce al abonar sueldos, honorarios, comisiones, etc., en concepto de impuestos, aportes jubilatorios y otras contribuciones, según sea el caso, para su pago a las instituciones beneficiarias de la retención.

Francisco Cholvis, **Diccionario de Contabilidad**, Editorial El Ateneo, Buenos Aires, 4° Edición, 1977, pág. 411.

La heterogeneidad del sector agropecuario complica el panorama porque a los efectos de la devaluación se suma un sistemático aumento del precio internacional y las retenciones deben subsistir en el mediano y largo plazo. De esta manera, las retenciones siempre aparecen como complemento de un proceso devaluatorio y/o frente a un incremento de los precios en divisas por la exportación de algunos productos.

Las "burbujas" de precios se presentan en los *commodities*<sup>4</sup> y son en este caso, las retenciones en las exportaciones típicas de países no desarrollados o en vías de desarrollo, como es el caso de la soja en la República Argentina.

Las divisas de exportación, incrementadas por la devaluación y el precio de los *commodities*, y transformadas en pesos en el circuito interno de la economía, representan recursos monetarios adicionales que no pueden ser absorbidos por la actividad económica interna, privada y pública.

Otra falla estructural que se puede señalar como origen de las retenciones es la cuestión fiscal. El sistema tributario se debilita porque se produce un superávit fiscal para poder mantener la compensación macro económica.

## **2. Exportaciones en el sector agropecuario, la soja:**

Al considerar la importancia del sector agropecuario, hay dos elementos que pueden señalarse como problema con relación a la economía local, en la República Argentina.

En primer lugar, se trata del nivel de productividad global de la economía, ya que el bajo nivel de competitividad internacional que conlleva el problema de la productividad, le haría perder las exportaciones industriales y el mercado interno se inundaría de importaciones ya que el actual tipo de cambio es la única barrera efectiva al ingreso masivo de mercadería extranjera.

En segundo lugar, se trata de un aspecto institucional. Las divisas producidas por la exportación en la Argentina no son propiedad originaria del estado o de alguna de sus empresas o entes descentralizados. Una devaluación para dar competitividad a las exportaciones crea un problema adicional: los precios internos de la alimentación tienden a igualar los precios internacionales. Y el problema se multiplica cuando junto a la devaluación crece de manera extraordinaria el precio de los *commodities* produciendo similar efecto de arrastre en los precios internos.

---

<sup>4</sup> Mercancía: (en inglés *Commodity*) en economía es cualquier producto destinado a uso comercial; son productos genéricos, básicos y sin mayor diferenciación entre sus variedades. Ibid, pág. 132

**OBJETIVOS:**

**OBJETIVO GENERAL:**

- ❖ Analizar las causas que impiden mejorar las exportaciones en el sector agropecuario, específicamente de soja.

**OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

1. Determinar qué es la soja y cuáles son sus subproductos.
2. Realizar una reseña histórica de las exportaciones de la soja.
3. Examinar el régimen normativo vigente de las exportaciones:
  - 3.1. Regulaciones en materia de comercio exterior sobre la soja;
  - 3.2. Posibilidades para exportar y condiciones en el ámbito interno y externo;
  - 3.3. Mecanismos de promoción aplicables a la actividad exportadora de la soja.
4. Evolución de las retenciones, efectuando para ello el estudio en la actualidad (año 2009/2010).

Marco

Teórico

## **CAPITULO I: INTRODUCCIÓN.**

El trabajo se basa en teorías desarrolladas y adhiere a la teoría económica **LIBERAL**.

A raíz de la crisis del campo, mucho se ha hablado de una lucha por la dignidad y también se ha intentando poner de rodillas a todo aquel que se opuso a ser denigrado.

La gran conquista de Occidente fue el movimiento **liberal** que logró limitar el poder de los monarcas para que estos dejaran de abusarse de su posición para despojar a los contribuyentes, sometiéndolos a sus pretensiones. El movimiento liberal no sólo consiguió eliminar las arbitrariedades de los gobiernos autocráticos sino que, además, fue el principal abanderado de los derechos humanos al limitar el uso de la fuerza de los monarcas contra sus súbditos, al tiempo que fue el gran defensor de la libertad de expresión y otras libertades civiles y políticas.<sup>5</sup>

El modelo económico que rige en la actualidad (2009) es inconsistente en sí mismo, porque ha conseguido acelerar y profundizar una crisis que era inevitable. De manera que si hoy se teme al liberalismo, en verdad a lo que se le tiene miedo es a que la Argentina consiga establecer una democracia republicana que, al limitar el poder del Estado, termine con las arbitrariedades y elimine la corrupción, o al menos impida que ésta no sea cobijada por la impunidad.

El principal temor que aparece en el análisis realizado y que invade a varios sectores de la dirigencia política es el de perder los privilegios y el modelo de negocio basado en subsidios, protecciones y demás tipo de medidas intervencionistas que generan rentas extraordinarias en determinados sectores productivos a costa de los ingresos de los ciudadanos. En otros términos, el miedo al liberalismo es el miedo a la competencia, a la inversión, a la capacidad de innovación y a la ausencia de mercados cautivos. El miedo a que el Ejecutivo sea controlado por el Legislativo y la Justicia actúe en forma independiente.

Dos modelos claramente contrapuestos se presentan:

1. Uno es el de la libertad, la mejora de los ingresos en base a las inversiones, la limitación del poder y el respeto a la propiedad.

---

<sup>5</sup> George Soule, **Ideas de los Grandes Economistas**. Compañía General Fabril, Buenos Aires. 4º Edición. 1985.

2. El otro es el de continuar con este sistema decadente que es funcional a las ambiciones de poder de amplios sectores políticos, empresariales y sindicales. Esa ambición de poder se sustenta en mercados cerrados a la competencia para tener subordinados a los empresarios. Les dan el mercado cerrado para que ellos obtengan, con bajas inversiones y escasa competitividad, altas tasas de rentabilidad. A cambio de este beneficio, están dispuestos a sacrificar parte de su rentabilidad para calmar a la población con simples limosnas. El poder ilimitado de los gobernantes les permite no sólo controlar a sectores empresariales, sino que, además, el mantenimiento de la pobreza es eficaz a sus objetivos de poder. Cuánta mayor pobreza, mayor es la dependencia de la población para subsistir gracias a las dádivas del gobernante de turno y así se consiguen más votos cautivos.

Las ventajas del liberalismo serían<sup>6</sup>:

1. Se acabarían los peajes que cobran los burócratas para aprobar un formulario para que la gente pueda trabajar, dado que se eliminarían las arbitrarias regulaciones, fuente inagotable de corrupción.
2. Se crearían condiciones institucionales para que llegaran inversiones y se crearan más puestos de trabajo, mejor remunerados y con mejores condiciones laborales.
3. Se produciría la eliminación del regresivo impuesto inflacionario.
4. Los argentinos, ante la seguridad jurídica, dejarían de fugar sus capitales hacia los países desarrollados y los repatriarían para financiar nuestro propio crecimiento.
5. Se terminaría con la estafa impositiva de los ciudadanos para mantener a una legión de incapaces que viven a costa de los que trabajan honestamente.
6. Los gastos del Estado serían debatidos y controlados por el Congreso de la Nación.
7. Se establecería un verdadero sistema federal impositivo para que las provincias y los municipios no tengan que mendigar en Buenos Aires fondos que les pertenecen.

---

<sup>6</sup> Diario **Página 12**. "La cara liberal de las retenciones de Mitre, Lonardi y Krieger" Buenos Aires, Sección Economía, 09/08/2007.

8. Se integraría al mundo para vender los productos que se producen en la Argentina, incrementando el comercio exterior para aprovechar un mercado de 6.000 millones de consumidores potenciales.

El liberalismo les dará a los argentinos una nueva oportunidad para salir de esta larga decadencia en la cual se denigra a los habitantes.

Tendremos la oportunidad de establecer una democracia republicana, con gobierno limitado y libertad económica que no sólo terminará con la decadencia, sino que -lo que es más importante- nadie tendrá que ponerse de rodillas frente al mandamás de turno para poder trabajar en paz, por pensar diferente o para recibir alguna limosna.

En síntesis, la cuestión será entre estar todos de pie, con dignidad y libertad, o seguir sometiéndonos a las arbitrariedades de los funcionarios que integran un gobierno con economía intervencionista.

El trabajo se centra en propuestas para ir contra el caos originado durante largos años de especulación proponiendo corregir el desfase entre los movimientos de la economía financiera y su respaldo en los números reales.

#### **Bibliografía específica:**

- George Soule, **Ideas de los Grandes Economistas**, Compañía General Fabril, Buenos Aires, 4° Edición, 1985.
- Alberto Benegas Lynch (h), **Poder y Razón Razonable**, Editorial El Ateneo, Buenos Aires, 1992.
- Isidoro J. Ruiz Moreno, **Revista Conciencia Rural**, “El origen de las Retenciones”, 04/06/2008.
- Diario **Página 12**. “La cara liberal de las retenciones de Mitre, Lonardi y Krieger” Buenos Aires, Sección Economía, 09/08/2007.

## **CAPITULO II: LAS POSIBILIDADES DE EXPORTAR.**

### **II.1. Estudio de posibilidades.**

La exportación no puede ser tomada nunca como un juego de azar “para ver que pasa”, ni como una “alternativa coyuntural” de la empresa, sino como la concreción de una política estructural de la empresa. Es importante tener en cuenta que el empresario, una vez que está dispuesto a encarar negocios de exportación y con un estado de ánimo

propicio para realizar las averiguaciones y estudios previos, deberá conocer el campo de la temática exportadora y más concretamente, lo relacionado con sus objetivos inmediatos; tendrá que hacer un análisis previo de la situación real de su empresa y de las condiciones y/o posibilidades que existan en las diversas áreas por las que transitan los negocios de exportación y su operativa.

Este análisis tiene que abarcar todos los temas a considerar y los problemas a resolver, a fin de ir dando todos los pasos y conocer bien el terreno, hasta concretar exitosamente la operación y conquistar mercados con un mínimo de riesgos, pérdidas de tiempo y capital.

Es de suma utilidad confeccionar un temario que incluya los aspectos más importantes a tener en cuenta al encarar los negocios con el exterior. Este "temario" básico ha de confeccionarlo cada empresario-exportador ajustándolo, en cuanto a su amplitud de contenidos, de acuerdo con las particularidades, características y condiciones de su empresa, la índole de los productos a exportar, la amplitud que desee darle a sus operaciones y la experiencia que ya tenga sobre el tema. El "temario" hay que adaptarlo a la empresa y al producto. Deberá encararse como parte integrante de la política comercial de la empresa, complementaria a la que se esté aplicando en el mercado interno.

Los principales aspectos que el empresario debe tener en cuenta es el conocimiento y toma de conciencia de los diversos aspectos y problemas a encarar que le permitan luego formular una política de ventas con razonable probabilidad de éxito.

Estos aspectos están referidos a las siguientes áreas: el empresario y su empresa, los productos a exportar, las condiciones del ámbito interno del país y las del ámbito exterior hacia donde se desee exportar.

## **II.2. El empresario y su empresa.**

El empresario deberá:<sup>7</sup>

1. Tener conciencia y aptitud exportadora, estará convencido de la importancia y conveniencia de la necesidad de diversificar los mercados hacia el exterior.
2. Ofrecer permanentemente para implementar las 5 "C" de la exportación.
3. Calcular correctamente los costos y precios de exportación. Fijar éstos sobre bases técnicas y realistas, para conquistar al cliente, ya que tanto los costos como los precios de venta no son los mismos que los del mercado interno.

---

<sup>7</sup> José María Moreno, **Manual del Exportador, Teoría y Práctica exportadora**, Ed. Macchi, Bs.As., 4° edición, 2003, pág. 7.



4. Ubicar el producto a exportar dentro de la Nomenclatura del Comercio Exterior (NCE) para conocer su posición arancelaria y el régimen de exportación.
5. Conocer el tratamiento aduanero-arancelario del producto donde se proyecta exportar, en relación con aranceles, restricciones, cuotas de importación, etc.
6. Estar en condiciones de prestar con absoluta responsabilidad los servicios de post-venta, cuando éstos correspondieren.
7. Procurar una constante actualización de métodos, tecnología y procesos de producción, para no verse superado por la competencia.

### LAS 5 "C" DE LA EXPORTACIÓN.

1. COSTO	Precios al más bajo costo posible, para poder competir con la oferta internacional.
2. CALIDAD	Superior, uniforme y constante.
3. CANTIDAD	Satisfacer todas las cantidades demandadas y no sólo parte de los pedidos.
4. CONTINUIDAD	Prever la existencia permanente de "stocks". Los pedidos han de ser satisfechos con la mayor celeridad. No deben provocarse "vacíos" en el aprovisionamiento del importador.
5. CONDUCTA	<p>Comprende tres actitudes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Responsabilidad empresarial</i>: Tener plena conciencia de la seriedad con que deben asumirse los compromisos que se tomen al concretar negocios con el exterior, para darles total y satisfactorio cumplimiento.</li> <li>2. <i>Honestidad comercial</i>: Proceder con la mayor buena fe e idoneidad en el cumplimiento de las obligaciones y los compromisos asumidos y en las interpretaciones y esperanzas con las que confía el importador.</li> <li>3. <i>Vocación de servicio</i>: Estar dispuesto a encarar los compromisos con buena predisposición para ofrecer las mejores posibilidades y satisfacer las necesidades del importador en tiempo y forma. Jamás deben crearse problemas, si aparecen, hay que resolverlos.</li> </ol>

Hay que tener en cuenta lo aconsejable para la selección y conquista de mercados, a saber:

- Concentrarse en dos o a lo sumo tres mercados, no abarcar más de lo que inicialmente permitan las posibilidades financieras y/o productivas, por cuanto podrían diluirse los esfuerzos. Es de tener en cuenta que los mercados se conquistan gradualmente a medida que afianzan los negocios con el exterior y se adquiere experiencia; ésta hay que capitalizarla para aplicarla a los mercados siguientes. Es conveniente expandir las actividades de manera firme, sin apresuramientos ni improvisaciones.
- No introducirse en mercados que tengan dificultades o complicaciones oficiales, como ser: problemas en la transferencia de divisas, en las restricciones a la importación, cambios bruscos en la política de su comercio exterior, etc.
- Incursionar inicialmente en los países integrantes de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)<sup>8</sup> y conocer si los productos a exportar están negociados en esta asociación, y también si están incluidos en las listas de los países otorgantes de los beneficios arancelarios otorgados por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).
- Determinar si tienen ventajas, frente a la competencia nacional o extranjera respecto de:
  - Calidad,
  - Precio,
  - Modelos o diseños,

---

<sup>8</sup> *ALADI*: Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus doce países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 500 millones de habitantes.

El Tratado de Montevideo 1980 es el marco jurídico global constitutivo y regulador de ALADI, estableciendo los siguientes principios generales: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

A su amparo, por expresa atribución concedida a sus Órganos, los países miembros pueden –sin necesidad de otro texto legal autorizante interno- aprobar acuerdos de muy diversa naturaleza.

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

- Una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.
- Acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros).
- Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área.

[http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSTITIOWEB/quienes\\_somos](http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSTITIOWEB/quienes_somos)

- Presentación,
  - Stock,
  - Plazos de entrega.
  - Financiación,
  - Servicios de Post-Venta (si correspondiera).
- Determinar la incidencia del empaque, embalaje, transporte, flete y seguros sobre el producto.
- Mantener un equilibrio constante entre la capacidad de producción y el volumen potencial de venta, de acuerdo con la demanda interna como del exterior. De requerirlo la demanda debe estar dispuesto a ampliar el equipo productivo.
- Considerar el sistema que sea más conveniente para la comercialización. Dentro de lo posible:
- Organizar y mantener un departamento de exportación propio.
  - Delegar la comercialización a agentes exportadores locales, representantes en el exterior, distribuidores, etc. Adoptar alguno de los dos sistemas que básicamente se utilizan: el directo o el indirecto.

La organización es un aspecto muy importante para la empresa, la que deberá hallarse eficientemente organizada en todas sus áreas, lo que permitirá:

- Reducir costos de fabricación, administración y comercialización.
- Producir con calidad uniforme, constante y sometida a controles.
- Tener buena preparación, presentación y embalaje del producto.
- Fabricar y despachar el pedido en tiempo, para evitar problemas.

La empresa deberá disponer de una auditoría interna –o por lo menos utilizar un “cursograma”– que vigile el seguimiento del proceso que trae aparejado el cumplimiento de un pedido del exterior en todas sus etapas.

El empresario estará dispuesto a mantener constantes y eficientes vínculos con los compradores del exterior y frecuentes contactos con los agentes, representantes, distribuidores o delegados en el exterior. De ser posible, viajar al exterior o delegar la misión para tomar contacto directo con potenciales compradores y, posteriormente, con clientes así como también con los agentes o representantes de la empresa.

### **II.3. El producto.**

Para funcionar con comportamientos adecuados en el proceso de exportación debe existir una adecuada relación entre la naturaleza y calidad del producto con el mercado consumidor del mismo que se pretende exportar. Ello reducirá los riesgos de trabajar sin pérdidas de tiempo y dinero.

Es necesario realizar un análisis crítico del producto a fin de determinar si el mismo tiene posibilidades de ser vendido al exterior, para que sea aceptado.

Es fundamental analizar objetivamente el producto, porque éste condiciona el mercado al que se pretende exportar.

#### **1. Conocer y determinar:**

- 1.1. Si el producto tiene características particulares que lo distinga de otros o que lo hagan único.
  - 1.2. Si se trata de un producto con determinadas cualidades, que atraerán al comprador.
  - 1.3. Si su producción satisface toda la demanda externa.
  - 1.4. Si el producto es competitivo, comparado con otros de su procedencia (ventajas y desventajas).
  - 1.5. Si el producto es típico del país o no.
  - 1.6. Si los elementos para producirlo que se utilizan son de obtención normal.
2. Poner el enfoque en la calidad del producto, que debe presentarse sin vicios de ninguna naturaleza.
  3. Someter al producto a un sistema de "control de calidad", altamente eficiente.
  4. Despachar el producto bien preparado, con buena presentación, adecuadamente embalado, asegurando se entrega en perfectas condiciones.
  5. Acompañar el producto, cuando sea pertinente, con prospectos, fotografías, memorias descriptivas, muestras, etc.

## **CAPITULO III: CONDICIONES SOCIO – POLÍTICO Y ECONÓMICAS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA PARA EXPORTAR.**

### **III.1. Condiciones en el ámbito interno.**

Las condiciones internas a tener en cuenta son las siguientes:

- Si el Estado promueve y estimula la exportación del producto se deberá establecer clase, diversidad y alcance de los estímulos oficiales (aduano-impositivos, financieros-crediticios, cambiarios u otros)
- Si existen regímenes de financiación especiales para la fabricación y exportación (venta) del producto.
- Si el mercado puede abastecer con regularidad los insumos necesarios del producto a exportar.
- Si existen medios de transporte adecuados, frecuentes y confiables.

### **III.2. Condiciones del ámbito externo.**

Como ya se dijo, uno de los aspectos que debe tener en cuenta el empresario es revisar la situación del mercado o ámbito exterior hacia donde se intente exportar.

Para ello deberá:

- Averiguar las características y condiciones del Mercado.
- Conocer las exigencias que imponen las autoridades del país al que se pretende exportar.
- Examinar y analizar estadísticas.
- Elaborar perspectivas de exportación sobre la base de los estudios realizados.

Lo ideal será la preparación de un estudio de mercado, según sean las intenciones y posibilidades de la empresa, su dimensión económico-financiera, el volumen que intente exportar y, en definitiva, la ambición de la empresa en expandirse al exterior para penetrar y conquistar mercados.

La decisión de exportar a un mercado determinado debe ser la resultante de un análisis previo de ese mercado, además de la seguridad de contar con existencias suficientes para satisfacer la demanda, estar dispuesto a tomar la decisión de expandir la capacidad productiva. Nunca debe quedar la demanda insatisfecha

Es indudable que los estudios y análisis de mercados externos son de utilidad. El único inconveniente es el costo ya que generalmente incluye un estudio en el nivel internacional.

Por ello, los estudios y los resultados esperados, deben guardar una relación lógica con la magnitud de la empresa, con su capacidad productiva, con el volumen que está en condiciones de ser exportado y con los medios financieros, que estén disponibles para invertirlos en la investigación.

Si el empresario está dispuesto a concretar el estudio, es conveniente analizar los mercados en los que la Argentina cuenta con ventajas arancelarias para facilitar la introducción de los productos frente a la competencia de otros países.

Es el caso de la ALADI, en que los países miembros negocian distintos productos otorgándose reducciones arancelarias, estos tienen la ventaja que pagan menos Derechos de importación que el proveniente de un tercer país, extra ALADI.<sup>9</sup>

El responsable del área debe ser idóneo y reunir experiencia en el tema del área exterior y particularmente en la división exportación de la empresa.

Si se trata de una empresa con producción diversificada, en la que todos o gran parte de los productos están en condiciones de ser exportados, existen dos criterios básicos para encarar un estudio de mercado:

- Selección de productos en función del mercado.
- Determinación de los mercados en función de los productos.

En el primer caso, se determinarán previamente los mercados que ofrecen ventajas comparativas o especiales a los países con determinados productos a exportar.

En lo vinculado a la determinación de los mercados en función de los productos, se parte del producto para buscar los mercados. Se seleccionan dos o tres productos, con interés de exportarlos (de los más representativos) y se investigan los mercados interesados en este tipo de productos, y donde se podrán colocar según sus características y condiciones de venta.

## **CAPITULO IV: LA COMERCIALIZACIÓN.**

### **IV.1. Características principales.**

Se realiza un estudio acerca de la posibilidad que existe para lograr colocar la producción en el mercado. Una vez efectuado corresponde establecer el método más adecuado para venderla en ese mercado. El exportador deberá reflexionar sobre el importador potencial para saber si será el comerciante que habrá de vender el producto al usuario en cuyo caso la vía sería directa, o sí el negocio se efectuará con intermediarios en el país (como ser agentes de exportación o comisionistas exportadores) o con intermediarios en el exterior (pudiendo ser agentes representantes, concesionarios o comerciantes distribuidores).

---

<sup>9</sup> <http://www.aladi.org>.

El empresario deberá conocer la estructura normal y corriente de distribución en el país de destino para adoptar la alternativa adecuada.

Los sistemas básicos de comercialización son el *directo* y el *indirecto*. Sobre cada uno de estos sistemas se calcula el margen de utilidad o porcentaje de comisión, según la índole de las funciones y responsabilidades de quienes intervienen.

La elección del sistema ideal está condicionada por:

- El producto (tipo de mercadería).
- El mercado (características).
- El sistema de comercialización (costo y el tiempo necesarios para establecer y lograr el desenvolvimiento del sistema, hasta concretar las operaciones).

En la pequeña y mediana empresa, se presenta con frecuencia el problema de la elección de la vía más apropiada, generalmente, no cuentan con experiencia exportadora ni con los suficientes recursos financieros para organizar un departamento de exportación propio para hacerse cargo ellos, en forma directa de las ventas al exterior.

El empresario, en la práctica, y de acuerdo con sus particularidades, deberá obtener respuestas claras, objetivas y realistas, para así poder llegar a la mejor elección, a la apropiada a sus circunstancias.

Las respuestas deberán responder a los siguientes interrogantes:

- a) Qué clase de servicio se necesita como el más apropiado: exportación directa, distribución intermediaria o la representación de un agente.
- b) Cómo ubicar a cada uno de estos factores con la suficiente idoneidad experiencia y responsabilidad para que nos aseguren buenos resultados en la gestión.

En la medida que se añadan o sumen etapas entre el productor-fabricante-exportador y el consumidor final, se incrementa el precio del producto, pierde eficacia el control sobre el mercado y sobre el usuario/consumidor y será difusa, poco objetiva y tardía la información que se reciba.

## **VI.2. Sistemas Básicos de Comercialización.<sup>10</sup>**

### **A. Sistema Directo.**

En este sistema la exportación se realiza sin el apoyo de ningún intermediario. Es la propia empresa la que directamente, bajo su nombre y responsabilidad gestiona y

---

<sup>10</sup> José María Moreno, ob. cit., págs. 35 y sgtes.

concreta los negocios y realiza toda la operatoria exportadora. Dentro del sistema existen dos alternativas:

1. La empresa, desde sus propias oficinas y con su personal especializado, encara directamente las negociaciones y la operatoria exportadora para lo cual deberá crear, equipar y mantener el departamento o división de exportación y dotarlo del personal idóneo necesario, o
2. La empresa delega la misión y funciones pre-exportadoras contratando a un profesional u organización especializada, que actúe desde sus oficinas y con su propio personal, en nombre y por cuenta y representación del productor-fabricante-exportador.

En el primer caso se debe tener presente que el volumen y valor a exportar deben justificar la organización propia con todo lo que ello implica: equipamiento de oficina, incorporación de personal gerencial y administrativo, selección y designación, etc. y, además, disponer de capital suficiente para financiar por un tiempo la infraestructura y operatividad hasta tanto se concreten los primeros negocios.

Este sistema es aconsejable sólo para empresas de gran dimensión productora, con suficiente capital asignado a la División Exterior, con productos especiales, cuyo valor anual exportable sea significativo y los planes de ventas sean expansivos y muy ambiciosos.

La magnitud de la organización propia y el equipo humano gerencial que la integre deberá guardar relación con el volumen de las ventas a concretar.

Puede suceder que empresas de amplia dimensión productora, comercial y financiera, con gran volumen exportable y diversidad de mercados suelen llegar a la formación de una compañía exportadora independiente, que tienen a su cargo todo lo concerniente a las relaciones con el exterior, desde la prospección y el estudio de mercados, las relaciones personales externas (frecuentes viajes), la promoción en sus diversos aspectos hasta la concreción de los negocios y su operatoria exportadora, relaciones con bancos y con reparticiones oficiales, servicios pre y post venta, etcétera.

Las grandes empresas también suelen encarar las ventas al exterior estableciendo sucursales o filiales en los nuevos mercados. En estos casos, la filial con personería jurídica independiente adaptada a las leyes del país tiene como finalidad importar de su casa matriz argentina los productos que luego habrá de utilizar en el mercado local como cualquier otra empresa nativa.



## **B. Sistema Indirecto**

La exportación indirecta tiene diversos canales para llegar hasta los compradores del exterior. Algunos de los factores intervinientes pueden fijarse en el mismo país local y otros se hallan radicados en el exterior, desde donde actúan y cumplen su misión.

Los principales canales son:

### **B.1. Factores Auxiliares en el País**

Podemos distinguir tres factores auxiliares del comercio exterior que actúan desde el país donde está radicado el exportador:

Comerciante-exportador: Este auxiliar, también llamado distribuidor, adquiere directamente del fabricante los productos que destinará a la exportación. Al costo de la mercadería le agregará su propio margen-beneficio y luego se ocupará de colocar los productos en los mercados internos. En este caso el comerciante exportador podrá usar cualquiera de las formas de pago más generalizadas:

- Pago total al contado inmediato, contra entrega de la mercadería, o
- Pago parcial contra entrega y el saldo una vez exportado el producto, afectando -como garantía- parte del acreditivo (crédito documentario) o, como variante de esta forma de pago, esta otra: pago total mediante la afectación (transferencia) de la carta de crédito a nombre del productor, de forma tal que una vez embarcada la mercadería y presentada al banco interviniente la respectiva documentación, éste le liquida (al productor) el total del acreditivo o bien -en el primer supuesto- le liquida al productor el porcentaje afectado que le corresponda y el saldo lo entrega al comerciante exportador.

En este sistema el comerciante exportador o distribuidor puede mantener (o no) existencias en su propio depósito, fija los precios de venta y coloca los productos por intermedio de sus propios agentes o en forma directa. En realidad, actúa como mayorista local, con destino a mercados externos.

<b>EMPRESARIO - PRODUCTOR</b>	
(Principalmente para las PyMES, sin mucha experiencia exportadora).	
VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>La venta es al contado y la cobranza se realiza contra entrega de la mercadería o contra embarque por afectación o transferencia del crédito documentario.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No se asumen los riesgos de la venta a crédito.</li> <li>- No se inmoviliza capital.</li> <li>- No es necesario crear o mantener una organización propia para la exportación.</li> <li>- No se asumen riesgos ni responsabilidades con los compradores del exterior</li> <li>- No es indispensable nombrar agentes o representantes en el exterior y, como consecuencia, ejercer control sobre ellos.</li> </ul> <p>El productor - exportador debe soportar además, otras desventajas a saber:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No tiene conocimiento de qué mercados adquieren sus productos ni qué firmas son las compradoras y, por ende, no entra en contacto con ellas.</li> <li>- Ignora lo concerniente a la comercialización/distribución de sus productos en el exterior.</li> <li>- Desconoce el precio final de venta al que se coloca su producción.</li> <li>- No percibe ningún beneficio de los que oficialmente se conceden a la exportación (reembolsos, líneas de créditos especiales u otros).</li> <li>- No se adquiere experiencia exportadora.</li> </ul>

Por las desventajas mencionadas algunos productores comienzan utilizando el sistema hasta lograr introducirse y mantenerse en el mercado (de llegar a conocerlo), para luego atenderlo directamente.

Podrán contemplarse viajes periódicos a los mercados del exterior para visitar a los clientes que se considere potenciales, a medida que se avanza en el tiempo, progresando de forma fructífera las relaciones exportador-distribuidor.

Comisionista-exportador: Es un auxiliar que representa al fabricante-productor, es el responsable de la gestión de la venta. Percibe una comisión preestablecida, generalmente un porcentaje convenido, la cual cobra una vez concretadas y efectivizadas las ventas. En esta variante el productor es quien exporta y, por consiguiente, sabe quiénes son los compradores, ejerciendo un control total sobre las operaciones.

<b>COMISIONISTA-EXPORTADOR</b>	
<b>VENTAJAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se hace innecesario organizar y mantener una estructura comercial costosa dedicada a los estudios de mercado y a la promoción exportadora.</li> <li>- Se obtiene y capitaliza gradualmente mayor experiencia en los negocios con el exterior.</li> <li>- Se manejan los negocios externos con mayor fluidez y agilidad.</li> <li>- Se verifica un control operativo prácticamente total.</li> <li>- Se establecen directamente las condiciones generales de venta.</li> <li>- Se perciben directamente los estímulos y beneficios oficiales sobre la exportación.</li> </ul>

Agente-exportador: Este caso el agente es externo a la empresa, representa la "División Exportación" y tiene a su cargo la organización pre-exportación, que pone al servicio del cliente. Puede estar representado por una persona (unipersonal) o una organización, y a su vez, prestar sus servicios especializados a varios clientes. El agente trabaja desde su propia oficina. Su accionar está centrado en la búsqueda de mercados y en la promoción de las ventas. Es quien hace los contactos directos e indirectos y puede ocuparse, inclusive, de toda la operatoria exportadora. En general recibe una comisión, como retribución, cuyo porcentaje es variable según sean los productos y los mercados de que se trate.

<b>AGENTE - EXPORTADOR</b>	
VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exime al fabricante de crear un Departamento de Exportación propio.</li> <li>- Evita la inversión de capital en prospección y estudio de mercados, viajes al exterior, infraestructura organizativa u otros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El costo de retribución al agente es generalmente alto.</li> <li>- El exportador no tiene contacto directo alguno con el cliente.</li> </ul>

Este sistema de exportación, representa un buen punto de partida para la pequeña y mediana empresa hasta tanto haya capitalizado experiencia. Se entiende que es la empresa quien intenta penetrar en los mercados exigentes de los países industrializados.

La diferencia entre el comisionista de exportación y el agente de exportación es que éste, además de todas las funciones de intermediación que cumple el comisionista pone su infraestructura profesional/comercial y se ocupa de toda la operatoria exportadora.

### **B.2. Factores Radicados en el Exterior.**

Los dos factores de mayor actuación en el exterior y utilizados como nexos comerciales, son:

Agente-representante: Es el sistema más generalizado en el comercio exterior. Este agente-representante actúa en representación de los fabricantes y/o exportadores, formalizando los negocios directamente con los compradores-importadores y por cuenta de las empresas a las que prestan sus servicios.

Son los que informan al exportador acerca de:

- Situación y tendencias del mercado.
- Producción nacional, importación y competencia de otros países.
- Sistema arancelario.
- Disposiciones técnico - aduaneras para el despacho a plaza.
- Normativas sanitarias.
- Reglamentaciones sobre embalajes, marcas, empaque, envases u otros.

- Exigencias en cuanto a certificados (origen, calidad, sanidad u otros).

Las relaciones entre el exportador y el agente-representante deberán ser establecidas en un Contrato de Representación. Las cláusulas del contrato deberán ajustarse a las prescripciones legales del exportador y el de la actuación del agente-representante.

Concesionario-distribuidor: Es un comerciante que adquiere e importa en firme la mercadería, por su cuenta y riesgo, para luego revenderla en el mercado local pudiendo hacerlo en el nivel mayorista o minorista.

El distribuidor ha de contar con un eficaz y organizado servicio de venta directa, llevado a cabo por un equipo de promotores y/o sucursales que cubran el territorio sobre el que tenga la representación.

La elección de agentes-representantes y concesionarios-distribuidores requiere cierto tiempo, paciencia, minuciosidad y discernimiento, y quizás algunos cambios de designación para llegar al agente o concesionario definitivo.

Para obtener orientación sobre los posibles candidatos se puede recurrir a las siguientes fuentes:

- Representantes oficiales argentinos en el exterior (consejeros económicos en las embajadas argentinas).
- Cámaras o asociaciones comerciales en el extranjero (Cámara de Importadores, Cámara Binacional de Comercio, Cámara Nacional de Comercio, u otras).
- Guías comerciales y publicaciones relacionadas con el comercio exterior.

Las condiciones y aptitudes de los postulantes a evaluar son:

- Responsabilidad y honradez.
- Buena reputación comercial.
- Solvencia financiera.
- Organización de ventas adecuada al tipo de producto.
- Gran poder de penetración en el mercado.
- Haber actuado o estar actuando con firmas de prestigio.

Para efectuar la selección de los candidatos, es necesario dirigirles la propuesta preferentemente en el idioma del país destinatario, con la información más concreta y completa que sea posible, acompañada del material de promoción que se tenga.

El material de promoción es:

- Catálogos, folletos, fotografías, memorias descriptivas y toda la literatura existente, según sea el producto de que se trate.
- Ofrecimiento de enviarle precios, descuentos, formas y garantías de pago u otras, una vez recibida la respuesta afirmativa de interesar la propuesta.
- Ofrecimiento de enviarle el modelo o proforma del contrato de representación (oportunamente y a su solicitud).
- Referencias bancarias y comerciales.
- Instituciones empresarias (cámaras) de las cuales se es miembro.
- Breve historia y antecedentes de la empresa.

Una de las condiciones preponderantes es "Viajar al país" para conocer la empresa personalmente. Es lo indicado para profundizar sobre las características y requisitos de la representación. Si se acordaron los términos contractuales, se podrá concretar -personal y directamente- la designación mediante la firma del respectivo convenio.

De no poder viajar, se les deberá solicitar información sobre los siguientes puntos:

- Nombres de los directivos y/o ejecutivos integrantes de la organización.
- Breve historia y antecedentes de la organización.
- Productos que actualmente distribuye.
- Nombre y dirección de las empresas-clientes principales.
- Número de vendedores activos y zonas de venta.
- Experiencia en la venta y/o distribución del producto que se ofrece.
- Bancos y entidades crediticias con las que opera.
- Instituciones empresarias (Cámaras) a las que se encuentra asociado.
- Referencias bancarias y comerciales.

Obtenidas las respuestas de los postulantes, se procederá a verificar y confrontar los datos principales solicitando informes y referencias a las cámaras, bancos y comerciantes que hayan mencionado en sus notas de antecedentes.

Debe tenerse muy en cuenta al elegir a los agentes concesionarios, su idoneidad, experiencia, antigüedad en el ramo y referencias, importancia de sus relaciones comerciales, volúmenes anuales de venta, evolución de sus otras representaciones; si

vende productos competitivos o no, productos complementarios; extensión territorial que abarca su campo de ventas, u otras.

Será de interés que el candidato esboce detalles sobre la organización, plan a desarrollar y el volumen anual de ventas que estimativamente se compromete alcanzar.

Una vez consolidadas las relaciones con los representantes que actúan en el exterior, será necesario organizar anualmente, o cada dos años, una visita a la fábrica o a la dirección general de la empresa para lograr el mayor acercamiento y comunicación con la empresa, particularmente para entender la filosofía de sus objetivos. También para que participen en convenciones y seminarios de ventas, campañas promocionales, lanzamientos del producto, e inclusive en la planificación de nuevos negocios.

Para determinar la conveniencia del sistema hay que efectuar una evaluación. No necesariamente el sistema inicial que se elija debe ser el definitivo; puede pasar algún tiempo para hallar el más adecuado a su empresa.

## **CAPITULO V: EVALUACIÓN DEL MERCADO AL QUE SE EXPORTA.**

Es imprescindible evaluar la potencialidad del mercado hacia donde se va a exportar. Es fundamental estudiar los sistemas de venta y comparar productos semejantes a los que se desea introducir en el mercado o se aspira a incrementar su exportación, conocer las reacciones que pueden suscitar nuestros productos frente a otros semejantes, u otras.

Uno de los fines perseguidos, tal vez el más importante, es presentar nuestra imagen personal evidenciando la responsabilidad, seriedad y confiabilidad de la empresa que representamos.

Las visitas personales tienen que estar precedidas de un prolijo estudio de mercado. En este estudio, realizado previamente, ha quedado demostrado que existen reales posibilidades de concretar nuevas operaciones.

Dispuesto el viaje, es aconsejable enviar notas a las personas, entidades, organismos con quienes hayamos tenido contacto epistolar o con quienes proyectemos visitar, haciéndoles conocer nuestro viaje y el propósito de visitarlos en las fechas previstas. Antes de emprender viaje, es conveniente preparar una "rutina de trabajo" o "programa de actividades" a desarrollar en el país a visitar.

Deben registrarse los siguientes datos:

- Entrevistas a efectuar (Consejero Económico Argentino, Cámara de Importadores, Cámara Binacional con la Argentina, posibles distribuidores (o los ya designados), potenciales compradores y/o clientes, otros).
- Visitas a establecimientos donde se vendan nuestros productos, de ya haberse exportado, y a comercios donde ofrezcan productos competitivos o semejantes.
- Invitaciones.
- Estudios varios y verificaciones "in situ".
- Compromisos tomados en razón del viaje.

Este programa o guía de actividades le señalará al viajero la extensión del viaje, es decir, los días que como mínimo deberá permanecer en el exterior, para que el viaje sea lo más fructuoso posible y su costo no resulte antieconómico. Por el contrario, que del viaje se obtengan beneficios de diversa índole a traducirse en buenos negocios.

No puede pretenderse que necesariamente el viaje logre resultados inmediatos; quizá sí, pero bien puede ocurrir -por diversas circunstancias- que sólo se haga un planteamiento del negocio para, en una etapa posterior, concretarlos en un breve plazo de tiempo.

Para que el viaje de negocios sea positivo es aconsejable:

- Realizar el viaje cuando se haya efectuado un pormenorizado estudio del mercado con posibilidades para concretar operaciones y/o consolidar negocios.
- Enviar notas anticipando el viaje a las personas, entidades u organismos que se proyecte visitar.
- Preparar y organizar el programa de actividades a desarrollar y optimizar la presentación de los productos y de cómo negociarlos. Conocer algo sobre modales y costumbres de las personas con las que se va a negociar y de ser posible, algo de su propio idioma.
- Adaptar el ritmo y el estilo de la negociación al del pueblo con quien se negocie.
- No inmiscuirse con comentarios vinculados con los asuntos internos del país, sobre temas políticos, religiosos, ética de los negocios, procedimientos legales, moral pública o privada, etc.
- Demostrar máximo respeto y la mayor consideración a todas las personas con las que se trate.



- Demostrar la mayor vocación de servicio y poner todo el empeño para que se cumplan las condiciones del acuerdo. El compromiso es conjunto: del negociador y de la empresa.
- Continuar las comunicaciones y las relaciones públicas y humanas después de la venta.
- Analizar y sacar conclusiones de todas las operaciones concretadas y de las transacciones frustradas, para mejorar la actuación como negociador internacional.

## **CAPITULO VI: ESTÍMULOS A LAS EXPORTACIONES.**

En virtud de la Ley de Promoción de Exportaciones 23.101, sancionada el 28 de septiembre de 1984, se han confirmado los regímenes promocionales relativos a los estímulos financieros y fiscales y a las franquicias impositivas que estaban en vigencia al momento de su sanción.

Esta ley ha reinstalado estímulos y franquicias que habían quedado sin efecto por haber vencido sus plazos o, sencillamente, por no ser otorgados por el poder administrador.

Por otra parte, la ley ha instituido nuevos estímulos promocionales, como ser:

1. Regímenes de promoción especial para exportaciones que tengan en cuenta exclusivamente productos originarios de economías regionales.<sup>11</sup>
2. Reembolso adicional para la exportación de plantas completas, llave en mano y obras de ingeniería destinadas a la prestación de servicios que se vendan bajo la modalidad de "Contratos de Exportación"<sup>12</sup> y para las exportaciones de servicios y tecnología de origen nacional.<sup>13</sup>

La ley ha satisfecho una antigua y legítima aspiración de los sectores exportadores, en especial de productos industriales, que requerían mayor estabilidad y mayor ampliación de los regímenes promocionales, frecuentemente afectados por cambios de criterio de las administraciones de turno.

---

<sup>11</sup> Ley de Promoción de Exportaciones 23.101 (art. 13).

<sup>12</sup> Ley de Promoción de Exportaciones 23.101 (art. 14, inc. a).

<sup>13</sup> Ley de Promoción de Exportaciones 23.101 (art. 14, inc. b).

En materia de estímulos y franquicias a la exportación podemos citar los que se refieren a:

- a) Estímulos financieros:
  - Financiación proveniente del exterior.
  - Prefinanciación de exportaciones promocionadas.
  - Financiación de exportaciones promocionadas.
  - Financiación complementaria a exportadores.
- b) Estímulos fiscales:
  - Reembolsos o devolución de impuestos.
  - Draw-back.
  - Compensación por exportación de productos azucarados.
- c) Franquicias impositivas:
  - Exención del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
  - Exención de Impuestos Internos
  - Exención del gravamen a los Ingresos Brutos.
  - Exención de gravámenes por importación temporaria.
  - Exención de gravámenes a los reembolsos.
  - Exención del impuesto a las especialidades medicinales.
  - Exención del Impuesto de sellos

### **VI.1. Estímulos Financieros.**

Partiendo de que la Argentina es un mercado importante pero requiere crédito, porque generalmente no puede financiar sus compras con recursos propios, los gobiernos implementan medidas tendientes a brindar apoyo financiero para aumentar la competitividad de sus exportaciones. Estas medidas son consideradas como incentivos y estímulos financieros de las inversiones en exportación. Se trata de un instrumento de uso permanente para promocionar e impulsar las ventas al exterior.

Uno de los primeros recursos utilizados por los exportadores para conquistar mercados y ampliar sus ventas fue la concesión de facilidades de pago otorgadas para la compra de sus productos.

El exportador argentino ha contado con varias líneas crediticias instituidas por el Banco Central a modo de estímulos financieros para alentar y apoyar su esfuerzo tendiente a concretar ventas en el exterior. Mediante "circulares" dio a conocer las normas a que se ajustaban la financiación para las exportaciones promocionadas, normas que se

pusieron en práctica a través del sistema bancario autorizado a operar en cambios, es decir, por los bancos autorizados por el Banco Central para negociar las divisas provenientes del comercio exterior.<sup>14</sup>

## **VI.2. Estímulos Fiscales.**

Los estímulos fiscales ocupan un lugar destacado entre los estímulos oficiales que el Gobierno brinda a los industriales. Estos estímulos se aplican con el objeto de acrecentar la corriente de exportaciones promocionadas, ya que afectan en la disminución de los costos, lo que favorece la posibilidad de situarse ventajosamente en los mercados consumidores del exterior, altamente competitivos.

Toda mercadería que es objeto de comercialización lleva incorporado en su precio de venta los diferentes tributos que la gravan. Cuando la comercialización trasciende las fronteras de un país se está frente a la posibilidad de una doble o múltiple incidencia de tributos sobre la misma mercadería, se trata de una tributación por parte del país exportador y otra por parte del importador.

Esta posibilidad, ha hecho que en la práctica se busque una solución que evite la doble tributación internacional sobre un mismo producto.

Argentina como otros países integrantes del GATT, han adoptado el "principio de país de destino". Esto consiste en admitir que el país exportador o de origen de la mercadería debe renunciar a su potestad tributaria, en lo referido a gravámenes indirectos sobre consumos de la mercadería exportada. Se entiende que con esto se aplican los impuestos por parte del país importador o país de destino y se evita la doble imposición sobre un mismo producto basado en el principio doctrinario de que no se debe "exportar impuestos" a objeto de que su precio resulte competitivo en el orden internacional.

Los principales estímulos fiscales se pueden agrupar en dos regímenes básicos:

- Regímenes que implican un efecto devolutivo de gravámenes (devoluciones).
- Regímenes que asignan un tratamiento especial, ya sea impositivo o de otra naturaleza (franquicias impositivas u otros estímulos).

---

<sup>14</sup> Con relación a la soja se brinda detalle en el desarrollo de este trabajo.

**REGÍMENES QUE IMPLICAN UN EFECTO DEVOLUTIVO DE GRAVÁMENES (DEVOLUCIONES)**

**REEMBOLSOS**

- Reembolso general
- Reembolso adicional por exportación desde los puertos patagónicos
- Reembolso a raíz de contrato de exportación "Planta Llave en Mano"

**DRAW-BACK**

**REGÍMENES QUE ASIGNAN FRANQUICIAS IMPOSITIVAS**

- Exención del IVA
- Exención de impuestos internos
- Exención de gravámenes a los reembolsos
- Exención de gravámenes por importación temporaria
- Exención del impuesto a las especialidades farmacéuticas
- Exención del Impuesto de Sellos

**Otros estímulos**

- Envío de mercaderías en consignación
- Envío de muestras
- Envío al exterior de partes y piezas

<sup>15</sup> Fuente.

<sup>15</sup> José María Moreno, ob. cit., Pág.208

El Draw Back consiste en la devolución de los “derechos de importación” que gravan los insumos importados que se utilicen en la elaboración de mercaderías que luego se exportan, pudiendo también estar referidos a sus envases, embalajes, etc.

Los exportadores obtienen reconocimiento a su favor y la correspondiente devolución de los derechos aduaneros y otros impuestos que gravaron la importación de materias primas y productos que se incorporaron o fueron utilizados en la elaboración de las mercaderías exportadas, así como de sus envases, acondicionamientos y/o embalajes.

El Código aduanero, en su art. 820, dice al respecto:

*“Draw Back es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuere exportada para consumo:*

- *luego de haber sido sometida en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio;*
- *utilizándose para acondicionar o envasar otra mercadería que se exporte.”*

Las principales características de este régimen son las siguientes:

- Se restituyen los derechos e impuestos aduaneros de importación de los productos utilizados en el proceso de elaboración de las mercaderías exportadas, como también sus envases, acondicionamientos y embalajes.
- Se restituye en el momento de la exportación, el pago previo referido a los derechos e impuestos en oportunidad de la importación.
- Reúne el carácter de mercadería nacionalizada, es decir, que los insumos deben haberse despachado a plaza oportunamente, y
- No existe la obligación de retornar al exterior las mercaderías importadas y nacionalizadas. Estas deben poder circular internamente, en el país, sin existir plazo de caducidad para su exportación; por lo tanto de no exportarse se pierde el derecho a la restitución impositiva por vía del draw - back.

Los productos sobre los que incide el beneficio son:

- Los utilizados en el proceso de elaboración de las mercaderías exportadas y sus envases, acondicionamientos y embalajes.

- Los que sin sufrir transformación, se incorporen al proceso de elaboración y/o armado de las mercaderías exportadas y/o sus acondicionamientos y embalajes.
- Los envases, acondicionamientos y/o embalajes de las mercaderías que se exporten.

La Tipificación es el valor uniforme del reintegro que, a manera de monto constante de devolución, tienen asignado determinados productos o grupos de productos en función de los gravámenes de importación que les corresponde tributar.

A efectos de determinar la naturaleza de los productos sobre los que recaerá el beneficio, la Secretaría de Comercio procede de oficio o a pedido de parte a la tipificación genérica de las mercaderías cuya exportación da lugar a la aplicación de este régimen y determina el monto a reintegrar por cada producto.

Al momento de documentar el embarque con los correspondientes permisos, el exportador debe consignar todas las referencias relativas al reintegro en concepto de draw back.

Una vez terminados los trámites administrativos y aprobada la devolución en concepto de draw back, la Administración Nacional de Aduanas procede a efectivizarlo mediante la emisión y entrega de un cheque extendido a la orden del exportador.<sup>16</sup>

## **CAPITULO VII: LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE ADUANAS.**

La Administración Nacional de Aduanas (ANA) es el organismo administrativo encargado de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería.<sup>17</sup>

Constituyen aduanas las distintas oficinas que, dentro de la competencia que se les hubiera asignado, ejercen las funciones siguientes:<sup>18</sup>

- Las de percepción y fiscalización de derechos y tributos con que las operaciones de importación y exportación se hallen gravadas, y
- Las de control del tráfico internacional de mercaderías.

---

<sup>16</sup> Las normas relacionadas con el Draw Black están contenidas en:

- Ley 23.101, art.6.
- Ley 22.415: Código Aduanero, arts. 820-824.
- Decreto 177/85 Reglamentario de la Ley 23101, Art.6.
- Resolución SCE 81/85 con sus Anexos I y II.
- Decreto 1.012/91 (B.O. 31-5-91)

<sup>17</sup> Código Aduanero, Art. 17.

<sup>18</sup> Código Aduanero, Arts. 17 y 19.

Entre las principales funciones y facultades que son propias de la ANA se encuentran:<sup>19</sup>

- ejercer el control sobre el tráfico internacional de mercaderías,
- aplicar y fiscalizar las prohibiciones a la importación y a la exportación,
- aplicar, liquidar, percibir, devolver y fiscalizar los tributos que le están o le fueren encomendados.

La clasificación aduanera de las mercaderías consiste en ordenarlas racionalmente para una correcta y rápida individualización, a efectos de conocer el tipo de derecho que le será aplicado o el régimen a que será sometida cada una, según el grupo o sector en el que haya sido ubicada. En tal virtud, la totalidad de las mercaderías que pueden ser objeto de tráfico internacional son clasificadas en diversas categorías que a su vez son subdivididas progresivamente llegar al producto singular.

A los fines aduaneros y estadísticos significa determinar la ubicación exacta de un producto en la Nomenclatura que es, concretamente, la enumeración ordenada y consecuente de las mercaderías, conformando un sistema integrado de clasificación.

*"...La mercadería se individualizará y clasificará de acuerdo a la Nomenclatura para la Clasificación de la Mercadería en los Aranceles Aduaneros, establecida por la Convención del Consejo de Cooperación Aduanera, celebrada en Bruselas el 17 de diciembre de 1950, sus Notas Explicativas y Notas Explicativas Complementarias".<sup>20</sup>*

En excepción a lo dispuesto en el art. 11, el Poder Ejecutivo podrá confeccionar las estadísticas del comercio exterior con arreglo a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (C.U.C.I.) aprobada por la Organización de las Naciones Unidas.<sup>21</sup>

En el orden internacional, en el año 1950 entraron en vigencia dos nomencladores de productos de uso general:

- La Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) que introduce el Consejo de Cooperación Aduanera, y
- La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (C.U.C.I.) introducida por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

*"Adóptase la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) con sus notas legales, reglas interpretativas y las notas explicativas preparadas por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, para todas las*

---

<sup>19</sup> Código Aduanero, Art. 23, incisos a, b y c.

<sup>20</sup> Código Aduanero, Art. 11.

<sup>21</sup> Código Aduanero, Art. 13.

*operaciones del comercio exterior, la que se aplicará también a los efectos tributarios, estadísticos y conexos vinculados con dichas operaciones".<sup>22</sup>*

*"Adóptase a partir del 1º de diciembre de 1965 la Nomenclatura anexa al presente Decreto para todos los fines vinculados al comercio exterior de exportación".<sup>23</sup>*

Fue costumbre adoptar la sigla NADE para la Nomenclatura Arancelaria de Exportación y la sigla NADI para la de Importación.

---

<sup>22</sup> Ley N° 16.689 Art. 1º.

<sup>23</sup> Decreto 8.999/65 Art. 1º.



Diseño

Metodológico

**Tipo de Investigación:**

Según su:

- Profundidad: descriptiva, porque busca especificar las características del objeto que se somete a análisis; midiendo o recolectando información con la finalidad de describir lo que se investiga.
- Naturaleza: sincrónica, se refiere a un corte en el tiempo, una fotografía sociológica en un momento dado; se basa en un estudio de la actualidad.
- Finalidad: aplicada, porque busca la consecuencia práctica de aplicar un procedimiento basado en una ley.
- Fuente: secundaria, debido a que se obtiene a través de consultas bibliográficas, artículos de revistas, etc.

**Universo:**

Régimen normativo de las exportaciones de la soja en la República Argentina: las regulaciones en materia de comercio exterior.

**Unidad de análisis:**

Cada una de las leyes nacionales y provinciales aplicables a las exportaciones y retenciones y aquellas herramientas de análisis financieras y económicas aplicables a este trabajo de investigación.

**Lugar y tiempo:**

Provincia de Buenos Aires, 2009-2010.

# Desarrollo del Trabajo

## **CAPITULO I: EL PRODUCTO: LA SOJA**

### **I.1. Características.**

Es de resaltar que la soja no es un yuyo. La transformación de las tribus nómades en pueblos sedentarios originó un cambio gigantesco en la naturaleza humana y ha contribuido al modelado de la sociedad que hoy conocemos. El pilar fundamental de estas sociedades fue la agricultura, hace unos 11.000 años: tales los casos paradigmáticos de sumerios y acadios en la media luna de las tierras fértiles en lo que hoy es Irak e Irán, como así también en China y posteriormente, en América.

La soja es el principal cultivo agrícola en la Argentina actual y su complejo agroindustrial es calificado como el sector con mayor competitividad de la economía.

La importancia económica de la soja radica en el hecho que ha significado en el mundo una gran revolución productiva-comercial en la cadena agroalimentaria mundial a partir de los años setenta, por ser a la vez principal fuente de proteína vegetal para la alimentación animal en sistemas de cría intensiva así como proveedora de aceites para alimentación humana. Adicionalmente, en estos últimos años es también uno los cultivos claves para la obtención de biocombustibles<sup>24</sup>.

La Argentina ocupa el tercer lugar en producción, detrás de Estados Unidos y Brasil. Es el primer exportador de aceite de soja (con el 60% de los embarques mundiales) y harinas (42% del comercio internacional).

La campaña 2007-2008 fue récord en superficie, con 16,6 millones de hectáreas sembradas. La base del crecimiento para los productores argentinos radica en la innovación tecnológica, agronómicamente continúa su expansión en superficie y rendimientos.

*“Existen sin embargo, algunos signos que producen temores, algunos justificados y otros no tanto, que señalan la necesidad de cambiar estrategias con el objeto de aprovechar la oportunidad que esta oleaginosa le presenta a Argentina”.*<sup>25</sup>

Es de tener en cuenta la relación existente entre el crecimiento de la población mundial y la demanda de alimentos, sumada a la demanda de productos agrícolas para la

---

<sup>24</sup> *Biocombustible*: es el término con el cual se denomina a cualquier tipo de combustible que derive de la biomasa (organismos recientemente vivos o sus desechos metabólicos). Diccionario Antartida, **Gran Diccionario Enciclopédico Ilustrado de Nuestro Tiempo**, Tomo 1, pág. 384.

<sup>25</sup> Rodolfo Rossi, **Revista Clarín Rural**, Octubre-Noviembre, 2008, Págs. 4 y sgtes.

producción de biocombustibles. Los estudiosos del tema advierten que en los próximos cincuenta años la población mundial crecerá un 50%, pasando de los 6.000 millones de habitantes contabilizados a inicios del milenio, a más de 9.000 millones para mediados de siglo. A ello se suma que la demanda per cápita también aumentará, ya que en promedio la condición económica por habitante muestra una tendencia creciente. La consecuencia será una mayor demanda de alimentos en cantidad y calidad, a lo que en los últimos años se agrega la demanda de productos agrícolas para la producción de biocombustibles.

La demanda de productos derivados de la soja es la que maneja e impulsa los constantes crecimientos en la producción, principalmente del MERCOSUR<sup>26</sup>.

Es continuo y elevado el crecimiento de la producción de soja en los países del MERCOSUR, en los que se encuentran las reservas de superficie más importantes. Esto permite inferir que en países como la República Argentina y el resto de los territorios que integran el MERCOSUR irá en aumento el protagonismo de la producción de soja en los próximos años. Es de resaltar que la producción regional en la temporada 2002-03 superó por primera vez a la de EE. UU., lo que marcó un punto de inflexión muy relevante para la región y el agro, especialmente en el negocio sojero internacional.

Según el ex-presidente de ACSOJA<sup>27</sup>, Rodolfo Rossi, un análisis prospectivo de la producción mundial para el año 2020 supone una producción de 310 millones de toneladas, sobre la base actual de 225 millones. Para cumplir el pronóstico, Argentina debería sumar un 22% a la producción actual y Brasil un 60%. El experto presenta el siguiente ejemplo:<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> MERCOSUR: La República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay suscribieron el 26 de marzo de 1991 el Tratado de Asunción con el objeto de crear el Mercado Común del Sur.

Los cuatro Estados Partes que conforman el MERCOSUR comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social con equidad.

Así, el objetivo primordial del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados Partes a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes.

<http://www.mercosur.gov.ar>

<sup>27</sup> ACSOJA: Asociación de la Cadena de la Soja Argentina, está integrada por todos los sectores que componen la cadena de valor del cultivo, principal producto generador de divisas del país.

<http://www.acsoja.org.ar>

<sup>28</sup> Rodolfo Rossi, ob. cit.

*"Si el rinde medio mundial de soja se lleva a 3.000 kg/ha, reproduciría una fuerte desaceleración del crecimiento en superficie, y eso, con el estado actual del conocimiento, es totalmente logable".*

*"Como factor adicional, las nuevas variedades tienden a tener un elevado peso de mil granos, factor clave en la definición final del rendimiento".*

*Es de resaltar que " habrá eventos biotecnológicos que estarán en la mayoría de las variedades y serán masivos, sin afectar la forma actual de comercialización, pero habrá otros más específicos y dirigidos a determinados mercados, que exigirán identidad preservada y trazabilidad".*

*"La certificación de los procesos productivos de estas especialidades pasará a ser un nuevo requerimiento".*

Algunos especialistas hacen referencia a los actuales programas de mejoramiento considerando que pretenden lograr un tipo de planta cuya arquitectura, ciclo y fisiología, logre aprovechar mejor la oferta ambiental.

El agricultor sojero debería acortar ciclos, tener arquitecturas de plantas que aprovechen mejor el espacio.

Las herramientas biotecnológicas aceleran los tiempos de avances de los programas de mejoramiento y agregan nuevas oportunidades de incorporación de características antes impensadas.

La *primera generación* de productos biotecnológicos apuntó, y de hecho continúa haciéndolo, a incorporar resistencias o tolerancias a herbicidas o plagas; por ejemplo, la soja es resistente al glifosato<sup>29</sup>.

Aparecen en el escenario herramientas diversas en el manejo de malezas, lo que permite inferir que estarán disponibles en un corto plazo variedades con tolerancia a diferentes grupos químicos de herbicidas, lo cual es de gran ayuda para la protección de los productos agrícolas y particularmente de la soja.

Con relación a la soja Bt (tolerante a lepidópteros) hay grandes avances. Existen empresas que ya tienen variedades terminadas y se estima que, cumpliendo con todos los estudios y pasos regulatorios, estarán disponibles en el mercado en los años 2011/2012. Aunque es de advertir que se prevee que si bien en Brasil y Estados Unidos las tendrán disponibles para entonces, en Argentina no está resuelto el tema de la protección de la propiedad intelectual.

---

<sup>29</sup> *Glifosato*: herbicida no selectivo de amplio espectro, desarrollado para eliminación de hierbas y de arbustos, en especial los perennes. Diccionario Antartida, **Gran Diccionario Enciclopédico Ilustrado de Nuestro Tiempo**, Tomo 2, pág. 492.

La *segunda generación* de productos biotecnológicos en soja se focaliza en tres puntos principales:

- Maximizar la eficiencia fotosintética y la producción de materia seca.
- Brindar tolerancias a stress abióticos (sequía, salinidad, presencia de aluminio en suelo, entre otros) y
- Resistencia a enfermedades y plagas, con foco en roya asiática de la soja.

Todas estas tecnologías ayudan a producir más por unidad de superficie, porque protegen al cultivo de malezas, plagas y enfermedades, favoreciendo el crecimiento y desarrollo en ambientes inhóspitos.

En la *tercera generación* biotecnológica en soja, se apunta a la calidad intrínseca del producto final, pensando en usos especiales y llegando a lograr materiales cuyo producto final cuenta con una diferente y mejor característica.

<b>SOJA: Variedades, Biotecnología y Calidad</b>	
<b>Variedades</b>	<b>Estarán disponibles en un corto plazo variedades con tolerancia a diferentes grupos químicos de herbicidas, de gran ayuda para diversificar las herramientas en el manejo de malezas.</b>
<b>Biotecnología</b>	<b>La segunda generación de productos biotecnológicos en soja, hacen foco en tres puntos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Maximizar la eficiencia fotosintética y la producción de materia seca.</b></li> <li>▪ <b>Brindar tolerancia a stress abióticos.</b></li> <li>▪ <b>Producir asistencia a enfermedades y plagas.</b></li> </ul>
<b>Calidad</b>	<b>La tercera generación de productos biotecnológicos en soja está logrando materiales cuyo producto final cuenta con una diferente y mejor característica, pensando en usos especiales.</b>

Los estudiosos del tema consideran que actualmente hay líneas de desarrollo que buscan obtener calidades diferenciales de aceites de soja, orientados a la alimentación humana por un lado, y a la industria, por otro. Uno de los principales focos de crítica a la soja es su impacto ambiental. Esta crítica la realizan diferentes sectores de la opinión pública.

Los estudiosos del tema consideran que es fundamental incorporar las buenas prácticas agrícolas, tales como siembra directa<sup>30</sup>, rotación de cultivos, nutrición balanceada, y manejo integrado de plagas, malezas y enfermedades. Y, a la vez, propiciar un ordenamiento territorial serio y de basamento científico. Reconocen que este último debiera ayudar a conocer en qué ambientes se puede correr la frontera agropecuaria y con qué herramientas tecnológicas. Y, al mismo tiempo, delimitar en cuáles, con el actual estado del conocimiento, no es recomendable avanzar, dado los impactos ambientales esperados.

## I.2. Detalles Técnicos. Etapas en el cultivo.<sup>31</sup>

- Tiempo del ciclo: 110 a 180 días según se trate de cultivares de ciclo corto, largo o intermedio.
- Región: la zona por excelencia es: Santa Fe, Buenos Aires, Córdoba y Entre Ríos (en la actualidad se han incrementado las zonas donde se siembra).
- Siembra:
  - Soja de primera: Noviembre.
  - Soja de segunda: Diciembre / Enero.

La soja de primera se siembra en fecha óptima, luego de un prolongado barbecho, obteniéndose muy buenos rendimientos, mientras que la soja de segunda, al depender del cultivo anterior, los rendimientos son inferiores.

La soja se puede sembrar después de un cultivo de verano como es el maíz y el sorgo, denominándose soja de primera, o en doble cultivo después de un cultivo de invierno como es trigo, centeno o avena, denominándose soja de segunda.

- Cantidad de semillas: 75 a 85 kg/ha.
- Cosecha: se inicia en Abril (soja de primera) para cultivar en Junio (soja de segunda), comenzando con un 16% de humedad en el grano, para llegar a un 13,5% en la comercialización.

---

<sup>30</sup> La siembra directa es un sistema que consiste en prácticas agrícolas con reducidas labranzas que mantienen rastrojos sobre los suelos. Permite producir sin degradar el suelo, mejorar el aprovechamiento de las lluvias y reconciliar la agricultura con la naturaleza.

La siembra directa es la base de un sistema de producción agrícola de alto rendimiento productivo, que cuida los recursos naturales y que permite obtener ganancias.

En este sistema conviven una serie de factores o componentes a tener en cuenta, que entre otros incluye: no arar ni hacer otro tipo de laboreos, antes considerados fundamentales.

<http://www.aapresid.org.ar>

<sup>31</sup> Bavera M. Josefina, Frankel Gustavo I., Vanney Carlos F., **Agricultura & Ganadería / Valor agregado**, Colección Práctica Ed. Errepar, 4° Edición, 2005, pág. 27.



- Producción promedio: 33 qq/ha.<sup>32</sup>
- Destino de la producción:
  - Oleaginosos: extracción del aceite.
  - Consumo humano.
  - Materia prima industrial no alimentaria.
  - Alimento animal.

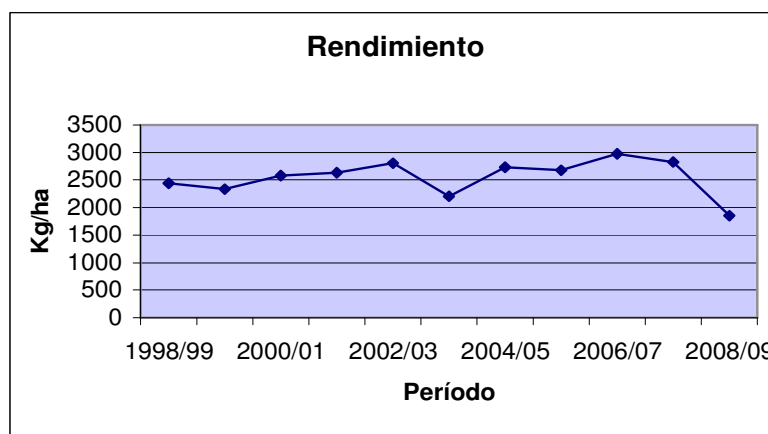
### I.3. Rendimiento.

En los últimos años, la soja argentina viene rindiendo más que la de Estados Unidos, principal productor mundial. En 2006/2007 fueron cerca de 3.000 kg/ha, según la Secretaría de Agricultura (récord mundial para un país en promedio). El dato ilustra la competitividad argentina en la materia. El claro aumento en los rendimientos, obedece al desarrollo tecnológico y la investigación.

Cuando la soja, llegó a nuestro país, a mediados de la década de los 70, rendía alrededor 1.500 kg/ha, y de a poco fue progresando, de acuerdo a informes realizados por el INTA<sup>33</sup> de Marcos Juárez.

#### Rendimiento de la Soja (total del país)

Período	Kg/Ha.
1998/99	2.444
1999/00	2.331
2000/01	2.584
2001/02	2.630
2002/03	2.803
2003/04	2.207
2004/05	2.728
2005/06	2.679
2006/07	2.971
2007/08	2.821
2008/09	1.848



Fuente: MAGyP

<sup>32</sup> qq/ha: quintales por hectarea. Un quintal equivale a 100 kilogramos.

<sup>33</sup> INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Es un organismo creado en 1956, con el propósito de impulsar y vigorizar el desarrollo de la investigación y extensión agropecuarias y acelerar con los beneficios de estas funciones fundamentales: la tecnificación y el mejoramiento de la empresa agraria y de la vida rural. Depende del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, con autarquía operativa y financiera.  
<http://www.inta.gov.ar/ins/presenta.htm>

En la campaña 98/99 la producción total del cultivo llegó a 20 millones de toneladas y en el 2006/07 llegó cerca de los 50 millones, según la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

Producción de Soja (total del país)

Período	Toneladas
1998/99	20.000.000
1999/00	20.135.800
2000/01	26.880.850
2001/02	30.000.000
2002/03	34.818.550
2003/04	31.576.752
2004/05	38.289.742
2005/06	40.537.363
2006/07	47.482.786
2007/08	46.238.087
2008/09	30.993.379



Fuente: MGAyP

Es de admitir que la soja<sup>34</sup>:

- Se expandió sin pausa. Hace diez años sólo se sembraban unas 9 millones de hectáreas. La cifra casi se duplicó en la campaña 2007/08, cuando la superficie sembrada rozó los 17 millones. Sin dudas, la soja se ubicó como el cultivo estrella del país; sobre una producción total de granos de 97 millones de toneladas, aporta más de la mitad.

- Tiene un enorme protagonismo en la economía nacional. Su aporte, a través de las exportaciones llegó al 25% de las exportaciones argentinas. Traducido en números concretos significa un valor de 13.572 millones de dólares. Sobre ese total, 3.426.927 corresponden a los embarques de granos, 4.407.423 a los de aceites y 5.737.303 a las harinas. Por el total de esas exportaciones, el Estado argentino recaudó unos 4.400 millones de dólares por los derechos de exportación, conocidos como retenciones.

<sup>34</sup> Rodolfo Rossi, **Informe de Actualización Técnica Nº 7: Actualización y visión del complejo sojero y agroindustrial argentino** - INTA Estación Experimental Agropecuaria Marcos Juárez, Septiembre de 2007.

A nivel mundial el complejo sojero argentino es uno de los tres más importantes del mundo: sobre una producción mundial de soja estimada en 225 millones de toneladas, Argentina aporta 48, Brasil 61 y EE. UU. 72 millones. Es decir, 181 millones de toneladas entre los tres.

Eso hace de Argentina el **tercer exportador de grano** -detrás de Estados Unidos y Brasil- pero es el **primer exportador mundial de productos procesados**: aceites - crudo y envasado - y harinas proteicas.

Ese primer lugar fue posible gracias a la industria procesadora instalada a la vera del Paraná, en los alrededores de Rosario, que es líder a nivel mundial.

Para el año 2020, EE. UU. produciría 87 millones de toneladas, Brasil 105 millones y Argentina 58 millones.<sup>35</sup>

Los regímenes especiales de retenciones del Impuesto al Valor Agregado y Ganancias, giran y se sustentan en torno al Registro y las sanciones que la AFIP aplica por los incumplimientos, son la suspensión y posterior baja, toda vez que genera un perjuicio enorme para el contribuyente, superior a una multa.

La diferencia de flujos de fondos entre un productor inscripto y uno no inscripto en el Registro, en una operación de comercialización de granos, es del orden del veintitrés por ciento del valor de venta.

Por lo tanto no resiste el análisis, los productores agrícolas deben permanecer inscriptos activos en el Registro para no generar saldos a favor permanentes de Impuesto al Valor Agregado y Ganancias, con las graves consecuencias financieras que ello implica.

*“En el momento actual, la crisis financiera mundial se empieza a sentir en la Argentina. Algunos economistas señalan que la caída de exportaciones en 2009, será fuerte y llegan a calcular que el saldo comercial caerá a la mitad.*

*En los puertos locales los más afectados serán los productos agrícolas. En el mercado de granos, dicen que la soja no siente aún impacto en volúmenes, incluso hablan de aceleración de despachos, pero el precio*

---

<sup>35</sup> Según cifras de ABIOVE que recoge ACSOJA.

ABIOVE: Asociación Brasileña de la Industria del Aceite Vegetal. Organismo que reúne a los productores de soja y a los responsables de su comercialización. Se dedica, entre otras cosas, a realizar estimaciones sobre la producción de soja. La investigación que efectúa lleva a la elaboración y vuelco de datos que son relevados por otras organizaciones dedicadas al estudio de la problemática.

<http://www.abiove.com.br>

*es la mitad que a mediados de año. Los harineros aseguran que hay freno a los despachos por problemas de financiación. El impacto es puntual, pero los casos son cada vez más".*<sup>36</sup>

### **I.3. Producción actual en la República Argentina.**

La introducción de la soja del ciclo 2008/09 continuó avanzando en el momento actual -en especial al último mes de octubre de 2008- en Argentina, impulsada por el nivel apropiado de humedad de la mayor parte de los suelos, según informó la Secretaría de Agricultura, el 25/10/2008.

La superficie implantada de la oleaginosa en el período 2008/09 llegó al nivel récord de 18 millones de hectáreas, debido a que muchos productores dedicarán a la soja las áreas originalmente destinadas a otros cultivos, que debieron abandonar principalmente por la sequía. Las lluvias en este período incrementaron la humedad de los suelos y permitieron realizar la implantación en algunas zonas de Córdoba, Buenos Aires y Santa Fe -las tres mayores provincias productoras de soja- y acelerarla en otras. En la campaña 2007/2008, la superficie bajo cultivo, superó a la anterior en un 2,8 % con una cobertura estimada en 16.600.000 hectáreas. Con esta cifra se alcanzó un nuevo récord histórico en la superficie implantada con esta oleaginosa. Cumplida la trilla en todo el país, el buen clima registrado durante el ciclo, permitió obtener buenas productividades en el noroeste de Bs. As, norte de La Pampa, gran parte de Córdoba y el centro y sur de Santa Fe, debido a los oportunos aportes hídricos.

La cosecha mostró buenos rendimientos en Santa Fe, con cifras de 36 a 39 qq/ha en el sur provincial, algo menores en el centro (30 qq/ha) e inferiores aún en el norte provincial, debido a la sequía soportada.

Las precipitaciones acontecidas durante la última semana han permitido el inicio de la siembra en áreas de la delegación Laboulaye (en el sur de Córdoba), de acuerdo con el reporte semanal de granos de la Secretaría de Agricultura.

En Córdoba, en la zona de San Francisco los rendimientos fueron de 25 qq/ha; hacia el sur cordobés los mismos fueron mayores, debido a las oportunas lluvias recibidas, que permitieron a la zona de Río Cuarto cosechas con rindes cercanos a 30 qq/ha, que aumentaron hacia el este (Marcos Juárez) con promedios de 36 qq/ha.

En el norte bonaerense finalizó la campaña, con buenos rendimientos en Junín (40 qq/ha), Pergamino y Lincoln (34 qq/ha).

---

<sup>36</sup> Marcelo Canton, **El Impacto de la Crisis**, Diario Clarín, Sección El País, 19/10/2008, pág. 20.

**A título de ejemplo se habla de la importancia actual de la soja en la región del Noreste Argentino (NEA):**

*“El NEA es una región integrada por productores de Santa Fe, Chaco y Santiago del Estero, donde se produjo unos de los grandes avances de la frontera agropecuaria en las últimas décadas. Tanto es así que una de cada seis hectáreas donde creció el cultivo de soja en el país está en el NEA.*

*La región se nutrió de productores sojeros que llegaron desde otras zonas, como así también de locales que realizaron cambios de sus explotaciones (ganaderos o algodoneros que se transformaron en productores de granos). En la última campaña, en el NEA se sembraron 160.000 hectáreas de soja.*

*A pesar del crecimiento de la región, aún faltan Estaciones Experimentales del INTA o universidades, que trabajen en programas de adaptación tecnológica.*

*La Red NEA a partir del año 2009 impulsada por AAPRESID<sup>37</sup>, se concentrará en la documentación de información y resultados estadísticos, que ayuden a los productores a tomar decisiones en la elección de los nuevos materiales que las empresas semilleras van volcando al mercado.*

*Cuando analizamos cómo se comportaron los rendimientos medios de Santiago del Estero y Chaco juntos, notamos que los incrementos medios anuales no superan los 20 kg/ha/año. Esto provoca que -año a año- los rendimientos obtenidos en otras zonas sean cada vez mayores con respecto a esta región.*

*El incremento de los rendimientos promedios en Santa Fe y Córdoba fue de 81 kg/ha/años; mientras que en Tucumán, los rendimientos subieron 79 kg/ha/año.*

*Con la comparación de esos números, los especialistas consideran que, en el NEA, el aumento de la superficie va en contra del aumento de rendimiento. Pero la investigación, y la red de ensayos, apuntan a dar vuelta la situación. Por eso es importante seguir investigando.”<sup>38</sup>*

## **CAPITULO II: EXPORTACIÓN Y RETENCIONES.**

### **II.1. Reseña Histórica.**

Las retenciones a las exportaciones han sido un mecanismo de recaudación tributaria relativamente habitual en la historia económica de la Argentina. Establecidas por primera vez en 1862 por el presidente Bartolomé Mitre, se mantuvieron casi sin

---

<sup>37</sup> Aapresid (Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa): es una ONG integrada por una red de productores agropecuarios que a partir del interés en la conservación de su principal recurso, el suelo, adoptan e impulsan la difusión de un nuevo paradigma agrícola, basado en la Siembra Directa. [www.aapresid.org.ar](http://www.aapresid.org.ar).

<sup>38</sup> Pablo López Anido, técnico de Aapresid, Fuente Clarin Rural, **En el NEA suben la apuesta por la soja**, 25/10/08.

modificaciones hasta 1905, durante el modelo agroexportador llevado adelante por los gobiernos conservadores-liberales del Partido Autonomista Nacional. La Unión Cívica Radical volvió a establecerlos entre 1918 y 1925, durante las presidencias de Hipólito Yrigoyen y Marcelo T. de Alvear. Las llamadas *Revolución Libertadora* en 1955, y *Revolución Argentina* en 1967, también establecieron retenciones a la exportaciones, alcanzando en este último caso un monto del 40%. También durante el gobierno de Raúl Alfonsín y la primera etapa de los dos gobiernos de Carlos Menem se impusieron considerables tasas de retenciones a las exportaciones agropecuarias, llegando en éste último caso a tasas del 44% para la soja y del 33% para el maíz y el trigo.<sup>39</sup>

A partir de 1991, el presidente Carlos Menem adoptó una posición contraria a las retenciones a las exportaciones, dejando sin efecto las que se imponían al maíz, el trigo, el sorgo y los derivados manufacturados de la soja, y reduciendo la de esta última y el girasol, cuando se exportaban en bruto, al 3%.

Luego de la crisis de 2001, el presidente Eduardo Duhalde tomó la decisión de aumentar las retenciones a la exportación en abril de 2002. La medida fue propuesta por el ministro de Economía Remes Lenicov, con el apoyo del Fondo Monetario Internacional, sosteniendo que se trataba del único modo de financiar el déficit del presupuesto y que, además, parte de dichos fondos podrían financiar el plan de subsidios a los desocupados que había anunciado el presidente Duhalde.<sup>40</sup>

Luego de una caída del precio internacional de la soja en 2005, su valor volvió a subir en los años subsiguientes, hasta alcanzar valores record a comienzos de 2008. En ese contexto, el gobierno del presidente Néstor Kirchner aumentó dos veces las retenciones en enero y noviembre de 2007, acanzando un porcentaje de 35% para la soja en bruto, 32% para el aceite, 28% para el trigo y 25% e maíz.<sup>41</sup>

En el 2008, al asumir Cristina Fernandez a la presidencia, el 11 de marzo de ese mismo año, el ministro de economía Martín Lousteau, anunció un nuevo sistema de retenciones móviles a la exportación, que se encontraba sujeto a su aumento o disminución a la evolución de los precios internacionales.

Uno de los errores de diagnóstico cometidos en la historia de la política económica de Argentina, ha estado centrado en el análisis realizado sobre las condiciones internas y/o internacionales. Al hablar del funcionamiento de la economía, se ha partido del supuesto de la necesidad de una "economía sana" para elaborar una política económica,

---

<sup>39</sup> Diario Página 12, ob. cit.

<sup>40</sup> [www.infobae.com](http://www.infobae.com), Sección Economía, 28/06/05.

<sup>41</sup> Diario Clarín, Sección El País, 25/11/07.

la que ha sido el eje de las principales estrategias económicas que históricamente se adoptaron en la Argentina y que terminaron en profundas crisis.

## **II.2. Las retenciones en la actualidad.**

En el conflicto planteado entre el gobierno y las entidades representativas del agro, el primero plantea como objetivo el interés en desacoplar los precios internos e internacionales, y lo plantea como un objetivo social tendiente a mejorar la distribución del ingreso. No hace alusión alguna a los objetivos fiscales (captar las superrentas y reforzar la capacidad fiscal). En términos de la promoción diferencial de exportaciones sólo se plantea frenar el avance de la soja por las diferencias de tratamiento entre esta oleaginosa y algunos cereales como el trigo y el maíz que sólo tuvieron leves reducciones.

Por su parte, las entidades representativas del agro no hacen alusión a objetivo alguno.

La heterogeneidad del sector agropecuario complica el panorama porque a los efectos de la devaluación se suma un constante aumento del precio internacional y las retenciones deben subsistir en el mediano y largo plazo.

Puede considerarse que las retenciones sobre las exportaciones son un impuesto que aplican algunos países de manera transitoria para atenuar el traslado a los precios del mercado interno, producido por una fuerte suba en la plaza internacional, como ocurrió con el petróleo y los alimentos.

En ausencia de ese recurso fiscal, y manteniendo el tipo de cambio del peso con cualquier divisa, todo aumento de la cotización de los bienes que la Argentina exporta, se trasladaría directamente a los valores de lista para el consumidor local, en la proporción del aumento en dólares del producto por el tipo de cambio del día.

Así, si los argentinos fueran grandes consumidores de soja, sea bajo la forma de harina o de aceite, un alza de 100 dólares en la tonelada del producto, se traduciría en un aumento de la tonelada en el mercado interno de \$ 383 al tipo de cambio de 3,83 por dólar.

Para evitar ese efecto sobre la canasta de consumo de las familias, el Estado, a través del Ministerio de Economía, apela a las retenciones, para que sólo se traslade parte de ese salto.

Eso ocurre, porque difícilmente un productor, sea agropecuario o petrolero, por citar sólo unos casos, esté dispuesto a vender en el mercado interno a \$ 190 lo que el mercado internacional le pagaría el equivalente a \$ 383.

Asimismo, se argumenta que con parte de esos recursos extraordinarios el Estado puede subsidiar el gasoil, es decir transferir parte de esa recaudación por retenciones sobre las exportaciones a las petroleras, para que puedan vender ese combustible que necesita la producción agropecuaria en general y el transporte de mercaderías en particular a un valor menor al que rige en la plaza internacional.

Se destaca, además, que con parte de esos recursos el Estado nacional logra niveles de ahorros que posibilita que no tenga que acudir al mercado financiero local para financiar parte de sus gastos, en particular los vinculados con los intereses de la deuda pública. De ese modo permite que las familias y empresas tengan un acceso más fluido y a menor costo al mercado de crédito local, que en el pasado. Por otra parte, los fondos generados por el comercio exterior son distribuidos por todo el país bajo la forma de obra pública, sean caminos, centrales energéticas y asistencia a productores afectados por condiciones climáticas adversas.

Bajo esas consideraciones, no son pocos los economistas que consideran que las retenciones sobre las exportaciones son un instrumento de política económica aceptado para uso transitorio, pero no como herramienta de largo plazo, más aún cuando se trata de un recurso que no es coparticipado con las provincias, como ocurre con el IVA o el Impuesto a las Ganancias.

Es de tener en cuenta que hay caminos alternativos que siguen otros países. La mayoría de ellos, prefiere amortiguar el efecto de la suba de los precios internacionales de los productos que consume y que exporta o importa, a través de la apreciación de la moneda, como es el caso de Brasil, China, Chile, e incluso Europa. Si la cotización de cambio de su moneda con respecto al resto de las divisas baja, lo que debe pagar por mayor precio internacional lo atenúa con la baja del tipo de cambio.

En el caso argentino, el equivalente a una retención del 40% sobre el valor de la soja, sería una baja del tipo de cambio de los \$ 3,83 actuales a \$ 1,90. Pero eso no se hace, por el compromiso de mantener una paridad alta para favorecer la competitividad del sector industrial, lo cual también favorece al agro.

El ex Ministro de Economía, Martín Lousteau expresaba que gracias al tipo de cambio alto que sostenía el gobierno, los productores nacionales ganaban el 15% más que los productores brasileños. El funcionario argumentaba que en Brasil el tipo de



cambio era del 1,75 y acá de 3,16 respecto al dólar. Destacaba que el Gobierno utiliza \$ 4.000 millones para sostener el tipo de cambio. Defendía en ese momento, la política del gobierno que según él consideraba:

*“...el gobierno desarrolla una política de aprovechar la coyuntura para que haya más producción agropecuaria y más agroindustria, ... no estamos discutiendo puntos de retenciones, estamos discutiendo modelos de país,...esta es una política económica que ha cambiado la faz socioeconómica del país, los que protestan no quieren retrotraer las retenciones, sino que haya retenciones”.*<sup>42</sup>

### **II.3. La Resolución 125/2008: Retenciones Móviles.**

El 11 de marzo de 2008, el Ministro de Economía argentino, Martín Lousteau, anunció la sanción de la Resolución 125/2008, estableciendo un nuevo sistema de retenciones móviles a la exportación, sujetando su aumento o disminución a la evolución de los precios internacionales, de modo que, a mayor aumento del precio internacional, menor fuera su impacto en los precios internos. Adicionalmente se anunciaron incentivos para la industria lechera y una mesa de negociación para el sector de la carne bovina.

La resolución tiene diez artículos y un anexo. En el primer artículo se establece la fórmula matemática para determinar la tasa del derecho o retención, en proporción al aumento del precio internacional FOB.

Fórmula:

$$d = \frac{VB + AM (FOB - VC)}{FOB} \times 100$$

donde:

d = Alícuota del derecho de exportación.

VB = Valor Básico, según arts. 2º a 5º de la resolución.

AM = Alícuota Marginal, según arts. 2º a 5º de la resolución.

VC = Valor de Corte, según arts. 2º a 5º de la resolución.

FOB<sup>43</sup> = Precio FOB oficial informado por la Dirección de Mercados Agroalimentarios de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca del Ministerio de Economía.

---

<sup>42</sup> Reportaje en Radio 10, al Ministro de Economía Martín Lousteau, 06/06/08.

<sup>43</sup> FOB: Free On Board (libre a bordo): se refieren a una cláusula de comercio internacional, que se utiliza para operaciones de compraventa en que el transporte de la mercancía se realiza por barco. El vendedor entrega la mercadería en el puerto de embarque convenido; y en el momento en que la carga sobrepasa la borda del buque se traspasan los riesgos de pérdida o daño de la mercancía

Los artículos 2, 3, 4 y 5 están referidos respectivamente al trigo, al maíz, a la soja y al girasol incluyendo, en cada uno, una tabla para calcular la retención que corresponde para cada uno de esos productos cuando fueran exportados en grano (sin industrializar), según el valor internacional alcanzado.

Los porcentajes de retención resultantes son:

<b>Porcentaje de retención por precio y grano</b>				
<b>Precio FOB en USD</b>	<b>Trigo (art. 2) %</b>	<b>Maíz (art. 3) %</b>	<b>Soja (art. 4) %</b>	<b>Girasol (art. 5) %</b>
179	0,00	0,00	0,00	0,00
180	0,00	20,00	0,00	0,00
199	0,00	22,39	0,00	0,00
200	20,00	22,50	23,50	23,50
300	24,00	40,00	28,33	25,33
400	30,00		35,75	28,75
500	39,80		43,00	33,80
600	46,33		49,33	41,17
700	53,29		55,89	
750	56,07		58,47	
<b>Fuente: Resolución 125/2008</b>				

del vendedor al comprador. El vendedor contrata el transporte principal, por cuenta del comprador y realiza los trámites aduaneros necesarios para la exportación.

El comprador paga todos los costos posteriores a la entrega de la mercadería: flete, seguro, descarga en el puerto de destino, trámites de la aduana de importación, etc.

Cámara de Comercio Internacional (CCI). Comité español (1999). Incoterms 2000. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales.

Ello significaba, a los precios internacionales del 11 de marzo, un aumento en la soja y el girasol y una disminución, en el maíz y el trigo.

En el artículo 7 se establece una tabla para calcular las retenciones a la exportación de productos industrializados derivados de los cuatro granos mencionados. En todos los casos el porcentaje de retención se reduce. Las mayores reducciones son de 10 puntos en el caso de la harina, extractos, pastas, preparaciones o mezclas derivadas del trigo para ser utilizadas en panadería, pastelería y galletitería. Las menores reducciones son de 2 puntos, para los derivados del girasol (aceites, tortas, harinas).

La medida del gobierno se relacionaba directamente con el pronunciado aumento de precios alcanzado por la soja en los mercados internacionales a partir de febrero de 2008, y la inminencia de su cosecha, a partir del mes de abril. El sistema sería reformado tres veces: por el primero se corrigieron algunos errores en las tablas, por el segundo se dispuso el reintegro de las retenciones a los pequeños productores y por el tercero, se anularon las más altas tasas de retención marginal (95%) que se establecían en caso de aumentos extremos.

El 18 de julio del año 2008, la Presidenta de la Nación Cristina Fernández sancionó el Decreto 1176/08, ordenando al Ministro de Economía, disponer la "limitación" de la Resolución 125/08, restableciendo las resoluciones Nº 368 y Nº 369 del 7 de noviembre de 2007, que se encontraban vigentes antes de la norma derogada, y que establecen retenciones a tasas fijas para los granos exportados (35% para la soja en grano).

El decreto de la Presidenta tiene dos artículos y no deroga directamente la Resolución 125/08, sino que le ordena al Ministro de Economía hacerlo, porque esa es la autoridad que tomó la medida, y por lo tanto, también a la que le corresponde dejarla sin efecto. En el primer artículo indica las normas que deben ser "limitadas" (término que se utiliza en el Derecho Administrativo para referirse a un acto administrativo que deja sin poder legal a otro o a una autoridad), incluyendo entre ellas las resoluciones 284/08 y 285/08 que establecían compensaciones a los pequeños productores. En el segundo artículo, establece el contenido de la norma que debe reemplazar a la resolución 125/08, indicando que las tasas deben ser "iguales" a las que establecían las resoluciones 368 y 369 de fecha 7 de noviembre de 2007, es decir, las que se encontraban vigentes al 11 de marzo de 2008.

Menos de una hora después de anunciarse el decreto presidencial ordenando la derogación de la Resolución 125, el Ministro de Economía, Carlos Fernández, firmó tres resoluciones (Nº 180, 181 y 182 de 2008) dando cumplimiento a la orden presidencial, y

restableciendo el régimen de retenciones vigente hasta el 11 de marzo, que fijó una tasa del 35% para la soja, 10% para el girasol, 25% para el maíz y 28% para el trigo.

### **CAPITULO III: PROBLEMAS ESTRUCTURALES EN LA ECONOMÍA DE NUESTRO PAÍS.**

Es necesario señalar que nuestro país posee problemas estructurales en su economía que impiden mejorar sus exportaciones:<sup>44</sup>

A) *Nivel de productividad global de la economía:* si se dejara fluctuar libremente la moneda, se estaría permitiendo que el ingreso de divisas empeore el tipo de cambio, provocando que el nivel de competitividad internacional para Argentina sea bajo. Así perdería, por un lado, exportaciones industriales, y por el otro, el mercado interno se inundaría de importaciones ya que el actual tipo de cambio es la única barrera efectiva al ingreso masivo de mercadería extranjera. Ambos elementos arrasarían con la industria local.

B) *Aspecto institucional:* Las divisas por exportación que genera Argentina no son propiedad originaria del Estado; por lo tanto, las divisas que acumula el BCRA deben ser compradas al sector privado y este las paga con un título de deuda (emisión monetaria). Esto genera una devaluación, que sumada a las divisas provenientes de las exportaciones, más el incremento en el precio de los commodities, y transformadas en pesos en el circuito interno de la economía, implican mayores recursos monetarios que deben ser absorbidos por el BCRA porque la economía interna no puede hacerlo. Para ello emite títulos de deuda a corto plazo (letras) con el sólo objeto de sacar de circulación la moneda excedente que se emitió para la compras las divisas. Pero como el sector privado no tiene capacidad para hacerlo, la compra se realiza con los fondos provenientes del excedente fiscal del Estado. De allí la necesidad de un superávit siempre creciente en la ejecución presupuestaria.

Por eso las retenciones surgen como una medida económica complementaria de la devaluación y un aumento de los precios de los productos exportables; cuyos objetivos principales son generar recursos fiscales para mantener la ecuación macroeconómica, y evitar que el mayor aumento de precios se traslade a los precios internos.

---

<sup>44</sup> El debate sobre las retenciones. Re Pro. Realidad Profesional. Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Pcia. de Buenos Aires. Junio de 2008. Año 9. N ° 43

C) *Cuestión fiscal*: En este punto surge el interrogante de por qué aplicar retenciones para obtener superávit fiscal y mantener así la compensación macroeconómica. La respuesta es porque el sistema tributario argentino es débil. Algunas de las causas de esta afirmación son:

- Altos impuestos sobre los consumos con rápido efecto precio (todo aumento de alícuotas sería inflacionario).
- Estructura impositiva basada en la imposición sobre los consumos (inflexible como instrumento de política fiscal).
- Muy regresivo respecto a la distribución del ingreso.

Las retenciones son una medida que se adopta dentro del universo de la política cambiaria para ciertos productos exportables e implica un tipo de cambio diferencial por debajo del prevaleciente. Como representa un ingreso adicional en términos de recaudación fiscal, se lo clasifica entre los “derechos de exportación”; pero en el caso específico de nuestro país, es un recurso aduanero y por ello no coparticipable a las provincias.

Las retenciones son válidas como un instrumento de emergencia (corto plazo) y de un nivel limitado. De *emergencia* porque casi siempre, en el mediano plazo, los costos internos se adecuan a la devaluación y las retenciones deben ser reducidas paulatinamente hasta su eliminación. Y de *monto limitado* porque su flexibilidad es nula como instrumento para atender realidades muy heterogéneas y las situaciones diferenciales que esto genera. No se pueden diferenciar sectores, regiones, niveles de costo, tamaño y organización de explotaciones.

#### **CAPITULO IV: IMPORTANCIA DE LA SOJA PARA LA ECONOMÍA ARGENTINA. LA RELACIÓN ENTRE EL SISTEMA ECONÓMICO DE EXPORTACIONES Y LA CONSTITUCIÓN NACIONAL.**

Al analizar la naturaleza de los derechos aduaneros, se hace necesario comprender el sistema económico que la Constitución Nacional adopta para el país, con el objeto de evitar una interpretación asistemática.

En este sentido, Argentina conforma un mercado único fronteras adentro, ya que están prohibidas otras aduanas que las nacionales. Esto significa que existe en todo el territorio libertad de movimiento de mercancías. Por el contrario, al establecerse la

existencia de aduanas, está previsto el control del comercio exterior, es decir, no hay libre comercio hacia otros mercados. Sostener que los derechos de importación o exportación son impuestos implica desconocer los fundamentos económicos y jurídicos que son proteger al mercado local y regular su relación con el mercado internacional.

El mismo texto constitucional admite esta diferencia al hablar de derechos y tarifas, cuando se refiere a aranceles, y de contribuciones, cuando se refiere a impuestos.

En síntesis, nuestra Constitución autoriza a restringir el comercio exterior en diferentes grados, incluso a prohibirlo, teniendo como base ciertas consideraciones de índole política y económica. Por lo tanto, no existe un derecho constitucional para exportar al no establecerse "la libre circulación de mercancías" más allá de las fronteras nacionales.

En el caso concreto de los derechos de exportación a la soja y a algunos granos, no resulta pertinente sostener que se afecta la propiedad de estas mercaderías, teniendo en cuenta que sus dueños no tienen derecho constitucional a comercializarlo libremente con el exterior. Lo que sí se puede es restringir su venta al extranjero, e incluso se la puede prohibir. Esto es argumento suficiente para despejar cualquier duda respecto de la aplicación de la doctrina de la "confiscatoriedad" a este mecanismo.<sup>45</sup>

Puede desconocerse que estos mecanismos, si bien generan recursos para el Estado, tienen ciertas características tributarias, por lo que resultan aplicables aquellos principios, ya que así lo exige nuestra Constitución Nacional.

En este sentido, el Art. 75, inciso 1, establece que estos derechos deben ser regidos por ley, lo que ocurre en la actualidad porque el artículo 755 del Código Aduanero lo dispone de esa manera, y delega en el Poder Ejecutivo su graduación. Por otra parte, el Poder Legislativo considera que es necesario controlar el comercio exterior a través de derechos de exportación, en uso de su facultad de reglar el comercio con otras naciones (artículo 75, inciso 13), y delega en el Poder Ejecutivo la administración de este mecanismo.

Esto sería razonable, debido a que entre las potestades de este último se encuentra la facultad de promover negociaciones para el mantenimiento de buenas relaciones con las naciones extranjeras (artículo 99, inciso 11). Aunque podría objetarse esta delegación, porque el artículo de la Constitución establece que sólo pueden ser delegadas cuestiones de administración.

---

<sup>45</sup> Diana Conti (Diputada Nacional) y Nicolás Perrone (especialista en Derecho Económico), Diario Clarín, 30 de junio de 2008, Pág.19.

Si el país hubiese adoptado en su Constitución, la necesidad de proseguir con el modelo económico de los años noventa, regulando el control del comercio exterior bajo el principio de la liberalización, sería una medida extrema que perjudicaría al país.

Sin embargo, es de reconocer que nuestra Constitución se adapta a distintos modelos económicos. En este sentido en el marco de un modelo económico basado en un tipo de cambio competitivo y estable con controles al comercio exterior, la graduación de esto último surge como una pieza fundamental de la política económica del gobierno y trae como resultado una cuestión de administración que depende de gran cantidad de detalles técnicos que justificarían su delegación.

Como ya se dijo previamente, las retenciones son una contribución que se cobra a las exportaciones y recae sobre el productor. Sólo los representantes del pueblo tienen legitimidad para ceder parte de la propiedad de sus representados y sólo pueden hacerlo mediante una ley, la que tampoco deberá colisionar con la jurisprudencia que impide su confiscación.

El principio de legalidad es la base de la previsibilidad, indispensable para dar garantía al capital y al trabajo. Por ello el sistema prevé mecanismos para la sanción de las normas cuya violación no sólo altera el sistema legal constitucional sino la toma de decisiones que afectan las inversiones de riesgo. Y debe tenerse en cuenta que el sistema legal genera confianza cuando las reglas son establecidas de acuerdo a lo señalado por la Constitución Nacional.

Si las medidas quedan a merced de un funcionario, esto genera incertidumbre y desalienta el normal desenvolvimiento productivo con consecuencias en la generación de riqueza, mantenimiento de mercados externos, pérdida de puestos de trabajo, perturbaciones en el sector financiero de reservas y por consiguiente, menores ingresos al Tesoro Nacional.

La Resolución 125/08 como fue redactada, afecta las utilidades necesarias para la reinversión, el re-equipamiento tecnológico y no contribuye a atraer inversiones, necesarias para optimizar y ampliar la producción de granos, carne, leche y las distintas economías regionales.

## **CAPITULO V: DOCUMENTOS RESPALDATORIOS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS.**

Es de reconocer que el primer eslabón de la cadena comercial de granos es el productor agrícola, que vende su producción a los compradores finales (molinos, fábricas, exportadores) a través de acopiadores-consignatarios, cooperativas, o directamente con la intervención de los corredores de cereales.

Conforme a las normas vigentes, fundamentalmente resoluciones conjuntas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, y la Administración Federal de Ingresos Públicos, los únicos documentos respaldatorios de una operación de comercialización de granos donde una de las partes (vendedor) sea un productor agrícola, son los formularios aprobados por los organismos mencionados identificados como 1116 y las cartas de porte. **(ANEXO 1)**

- **CARTA DE PORTE**: Es el documento indispensable para el traslado de los granos mediante el transporte automotor de carga de chacra a acopio y de acopio a fábrica, puerto, etc. La Carta de Porte para el transporte automotor, deberá ser confeccionada por el cargador en su carácter de remitente no pudiendo en ningún caso confeccionarse la misma en destino. Es obligación no descargar la mercadería cuando no venga amparada por la misma.
- **FORMULARIO C-1116 "A"**: Certificado de Depósito Intransferible. Tiene como objetivo fundamental documentar el tipo, volumen y calidad del grano recibido, tarifas a cobrar por servicios y la liquidación de los mismos. En este, no tiene importancia la modalidad de venta elegida (compraventa o consignación).
- **FORMULARIO C-1116 "B"**: Compraventa-Liquidación. Determina la operación de compraventa del grano entre el productor agropecuario y el comprador (acopiador, molinos, industria, etc.). En éste se insertan todos los datos referentes a condiciones de la operación comercial, grado de la mercadería, forma de pago de la misma y las retenciones y deducciones correspondientes.
- **FORMULARIO C-1116 "C"**: Mandato/Consignación es similar al formulario C-1116 "B" pero el productor, consigna su mercadería para la venta ante un consignatario (acopiador, cooperativa) percibiendo éste último una comisión por su gestión comercial.
- **FORMULARIO C-1116 "RT"**: Ampara todas las operaciones de retiro y transferencias de granos previamente certificadas en un Formulario C1116A (Cereales, Oleaginosos y Legumbres) que no impliquen transferencias de propiedad



respaldadas por medio de Formularios C1116B o C1116C entre Depositante y Depositario/Consignatario.

Cuando las liquidaciones primarias 1116 las instrumentan los exportadores, los comprobantes de retenciones los emiten por separado conforme a la Resolución General AFIP nº 2233/2007 Art.8.

La comercialización de granos no destinados a la siembra y legumbres secas, tanto en el Impuesto al Valor Agregado como en el Impuesto a las Ganancias, tiene un régimen especial de retenciones, que alcanza a los distintos sujetos pasibles que intervienen en la cadena comercial.<sup>46</sup>

Los sujetos pasibles de retención deben tener en cuenta su condición ante el impuesto en cuestión y su situación respecto al "Registro Fiscal de Operadores en la Compraventa de Granos y Legumbres Secas".

Solamente pueden estar inscriptos en este Registro los contribuyentes que se encuentren registrados en el Impuesto al Valor Agregado y en el Impuesto a las Ganancias. Los contribuyentes del régimen de Monotributo, los no inscriptos en el Impuesto a las Ganancias y los no categorizados no pueden estar inscriptos en dicho registro.

Los sujetos del régimen de Monotributo no son pasibles de retenciones ni en el Impuesto al Valor Agregado ni en el Impuesto a las Ganancias.

En la comercialización de granos la alícuota del Impuesto al Valor Agregado es del diez y medio por ciento (10,5%), excepto en arroz que es del veintiuno por ciento (21%).

Tomando al productor agrícola como vendedor, sujeto pasible de retención en el Impuesto al Valor Agregado y Ganancias, la alícuota que le aplica el agente de retención, está determinada por la condición del primero ante el "Registro":<sup>47</sup>

- **Impuesto al Valor Agregado**

Sujeto inscripto en IVA e inscripto en el Registro: 8% (granos excepto arroz)

Sujeto inscripto en IVA e inscripto en el Registro: 18% (arroz)

Sujeto inscripto en IVA no inscripto en el Registro: 10,5% (granos excepto arroz)

Sujeto inscripto en IVA no inscripto en el Registro: 21% (arroz)

- **Impuesto a las Ganancias**

Sujeto inscripto en el Impuesto a las Ganancias e inscripto en el Registro: 2%

---

<sup>46</sup> Resolución General AFIP Nº 2300/2007.

<sup>47</sup> Resolución General AFIP Nº 2300/2007, Art. 4°.

Sujeto inscripto en el Impuesto a las Ganancias no inscripto en el Registro: 15%

Sujeto no inscripto en el Impuesto a las Ganancias: 28%

En el Impuesto al Valor Agregado el productor agrícola inscripto en el Registro, que cumple con las condiciones generales y realiza los procedimientos inscriptos en la RG AFIP 2300, dentro de los sesenta días de presentada la declaración jurada, recibe en su cuenta bancaria donde tiene declarada la CBU, el depósito del reintegro sistemático de las retenciones sufridas.

En el Impuesto a las Ganancias existe un monto mensual no sujeto a retención y un mínimo de retención que solamente se aplica a los sujetos pasibles inscriptos en el "Registro".

En el impuesto al Valor Agregado, el débito Fiscal es retenido el cien por ciento por lo que genera automáticamente un saldo a favor del contribuyente, sumando el técnico y el de libre disponibilidad, equivalente al total de los créditos fiscales.

Seguramente el balance comercial de ese productor es de utilidad, pero cuando verifique donde tiene esa utilidad, la respuesta es tan sencilla como dramática: "colocada a tasa cero" en el Estado, mediante los saldos a favor con el Fisco.

Es importante que el productor agrícola, esté incluido en el "Registro" y permanezca activo, no caiga en suspensiones y para ello es fundamental que como contribuyente cumpla con sus obligaciones fiscales en tiempo y forma.

La Administración Federal de Ingresos Públicos, realiza permanentemente controles sistémicos de los contribuyentes. En el caso de los productores agrícolas que mantengan incumplimientos son suspendidos y posteriormente excluidos, si en un plazo de sesenta días no regularizan su situación.

Los controles sistémicos básicos que la AFIP realiza están orientados a:

- Presentación de declaraciones juradas vencidas.
- Impuesto al Valor Agregado Impuesto a las Ganancias
- Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta
- Impuestos a los Bienes Personales
- Agentes de Información, RG DGI 4120. Participaciones societarias, directores, gerentes, etc.
- Información en las declaraciones juradas del Impuesto al Valor Agregado de los montos recibidos de reintegros sistemáticos de retenciones.
- Verificaciones de Inconsistencias en el domicilio fiscal.

# Conclusión

Las retenciones a las exportaciones son un instrumento generalmente utilizado para más de una finalidad. Su implementación en Argentina ha sido fundada con fines recaudatorios y de control de precios internos. Sin embargo, también son utilizados para capturar rentas excedentes. La gran devaluación de la moneda ocurrida en el año 2002 y el significativo crecimiento de los precios internacionales de las materias primas exportables, fueron el marco en el cual el gobierno reimplantó las retenciones a las exportaciones. Este marco le permitió captar parte de las rentas extraordinarias provenientes de los recursos naturales, independizando los precios domésticos de los internacionales, y así mejorar las cuentas fiscales, en el contexto de un sostenido crecimiento económico. Difícilmente algún otro gobierno hubiera podido evitar la tentación y la oportunidad de financiarse a corto plazo con este instrumento, no obstante, luego de siete años de su implementación y de su utilización en forma creciente, deberían revisarse los efectos a mediano plazo que provocan las retenciones a las exportaciones sobre la asignación de los recursos y la distribución del ingreso.

Como todo gravamen, las retenciones generan una distorsión en la asignación de recursos. El costo de esta distorsión puede medirse como un menor ingreso de divisas por exportaciones, que no alcanza a compensar el beneficio por mayor consumo interno y la liberación de recursos que se verifica en los sectores productivos en respuesta a la menor producción del bien gravado. En el mediano y largo plazo esta distorsión tiene un resultado negativo sobre el crecimiento económico.

Con respecto a la recaudación fiscal obtenida de las retenciones, es importante tener en cuenta que debe avanzarse sobre una mayor eficiencia de la misma. Para esto es necesario formular programas y proyectos con objetivos bien definidos, lo que permitirá una correcta evaluación socioeconómica. La asignación de los recursos en los programas de mejor rentabilidad social permitiría un mejor aprovechamiento del presupuesto público.

La recaudación nacional presenta un crecimiento significativo a partir de la crisis del 2001, en parte explicada por el crecimiento de la recaudación en concepto de derechos de exportación. Esto ha permitido lograr superávits fiscales en los últimos años a nivel del gobierno nacional. Sin embargo, esa mayor recaudación en concepto de retenciones no se ha trasladado a los gobiernos provinciales, productores de bienes exportables.

Los estudios sugieren que la eliminación gradual de las retenciones generaría un aumento en la cantidad de puestos de trabajos ocupados por el sector agroindustrial, básicamente de sectores no calificados. En términos fiscales, parte de la recaudación perdida se recuperaría por otros impuestos al aumentar el nivel de actividad (se podría

recuperar hasta un 75% de la recaudación). Esta política requiere de acciones tendientes a atender la situación de los sectores más carenciados que podrían verse afectados por el incremento de los alimentos básicos como consecuencia de la reducción de las retenciones.

Argentina debe esforzarse para adoptar políticas que apunten a desarrollar y acrecentar sus exportaciones. Pero muy particularmente nuestro país, como todos aquellos que se hallan en desarrollo, deben adoptar especiales políticas de aliento, de estímulos, de facilidades y beneficios concretos con miras a promocionar sus exportaciones, a fin de ensanchar sus mercados y conquistar otros nuevos para la colocación de sus productos, no solamente los que provienen de sus recursos primarios o naturales (tal como es la soja) sino también de aquellos a los que se ha incorporado un proceso industrial (tal como son sus derivados).

De esta manera, nuestro Poder Ejecutivo, al adoptar políticas que establezcan normas que alienten y faciliten las exportaciones industrializadas, estaría promoviendo el desarrollo general del país por cuanto por esta vía, la de las exportaciones, el Estado podría obtener las divisas necesarias para el pago de los servicios de su deuda externa y podría financiar las obras de infraestructura que son necesarias por ser de interés para la comunidad. El apoyo oficial al financiamiento de las exportaciones debe ser un instrumento de uso permanente para promocionar e impulsar las ventas al exterior.

Se considera que la principal variable para mantener el incremento de la producción sojera estaría dada por el logro de mayores rendimientos, porque nos permitirá afrontar las demandas futuras.

Se coincide con expertos en la temática cuando sostienen que si se basa el incremento de la producción en la mayor superficie únicamente, esto sería una solución fácil, rápida, no tecnológica y no intensiva. Se considera que la productividad es lo opuesto, y hacia allí se deben canalizar los esfuerzos.

Para establecer mejoras con relación al impacto ambiental de la soja sería necesario implementar sistemas productivos que estuvieran adaptados al ambiente local e incrementar los conocimientos sobre el tema para maximizar la productividad de la soja no afectando el medio ambiente.

Es de admitir que Argentina tiene en la soja una oportunidad, y no un problema. Está en nosotros el desafío de diseñar las estrategias que nos permitan producir más, incorporando las buenas prácticas agrícolas, para responder a una demanda creciente, y además, hacerlo en un marco de sustentabilidad ambiental, apoyados en el conocimiento

y la ciencia.

Para garantizar la solidez y viabilidad de las políticas es necesario tener en cuenta las opiniones de los sectores involucrados y lograr que los acuerdos políticos y sectoriales permitan dar respuesta a la crisis financiera no perdiendo de vista las necesidades del sector y los intereses de la producción y el empleo a nivel nacional.

El complejo escenario que plantea la crisis internacional obliga a definir claramente prioridades y a tomar medidas extraordinarias en forma consensuada, tanto en lo nacional como en lo regional.

# Bibliografía


- Moreno, José María, **Manual del Exportador. Teoría y Práctica Exportadora**; Buenos Aires, Bogotá, Caracas, México. Editorial: Macchi. 4ta. Edición, 2003.
- Moreno, José María, **Marketing Internacional. Contenido & Estrategias para lograr la excelencia**; Buenos Aires, Bogotá, Caracas, México. Editorial: Macchi. 4ta. Colección Comercio Exterior, 1993.
- Bavera M. Josefina, Frankel Gustavo I., Vanney Carlos F., **Agricultura & Ganadería / Valor agregado**; Colección Práctica Ed. Errepar, 4º Edición, 2005.
- Miguez, Fernando, “Recontra-retenciones”, **Revista Agro-Mercados**; Nº 272. Diciembre 2007.
- “El Debate sobre las retenciones”, en: **Re-Pro (Realidad Profesional)**, Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Pcia. de Buenos Aires, La Plata, Año 9, N º 43, Junio de 2008.
- “El Debate sobre biocombustibles”, en: **Re-Pro (Realidad Profesional)**, Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Pcia. de Buenos Aires, La Plata, Año 8, N º 37, Junio de 2007.
- “Una Revisión del Comercio Exterior”, **Re-Pro (Realidad Profesional)**, Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Pcia. de Buenos Aires, La Plata, Año 7, N º 32, Agosto de 2006.
- **Revista Mercurio**, Publicación de la Cámara Argentina de Comercio de la República Argentina, Ciudad Autónoma de Bs.As.
- **Rural Revista**, Diario Clarín, Buenos Aires, Nº 6, 2008.
- Llamazares, Juan, Publicación del Ministerio de Comercio de la Nación y Secretaria de Estado de Comercio, Nº 2, 2008.
- Llamazares, Juan, Publicación de la Escuela Argentina de la Exportación de Buenos Aires, Banco de Boston, Nº 4, 2008.
- Resolución Nº 4154/82 de la Administración Nacional de Aduana (modificatoria de la resolución 4744/81, referente al Régimen de Garantías).
- Boletín de la Administración Nacional de Aduanas Nº 228, 24/11/1982, anexo V.
- Boletín de la Bolsa de Comercio de Rosario. Dirección de Informaciones y Estudios Económicos. Semanario Nº 1176, 12 de noviembre de 2004.
- Diario Clarín. Buenos Aires. 25/11/2007, 30/06/2008; 12/10/2008; 19/10/2008.
- “La cara liberal de las retenciones de Mitre, Lonardi y Krieger”, en: **Diario Página 12**. Buenos Aires, Sección Economía, 09/08/2007




- Diario El Argentino. El Diario de las Mañanas. Edición Buenos Aires. 15/10/08.
- Directorio de exportadores Argentinos. Consulta realizada en Defensa 1460. Ciudad Autónoma de Bs. As.
- Guía práctica del exportador e Importador. Consultada en Lavalle 1125. Ciudad Autónoma de Bs. As.
- Ley de Promoción de Exportaciones N° 23.101. Sancionada 28/09/84. Promulgada 19/10/84.
- Ley sobre el régimen de Draw-Back N° 22.415.
- Ley Código Aduanero N° 22.415.
- Resolución Secretaría de Comercio Exterior, con sus Anexos I y II.
- Decretos N° 174,175,176,177,178 de 1985 y las resoluciones respectivas.
- Radio10, Reportaje al Ministro de Economía Martin Lousteau. 06/06/08.
- Resolución general AFIP n° 2300/2008.

# AneXos

**ANEXO 1:**  
**FORMULARIO 1116 A: Certificado de Depósito.**



**C 1116 A**  
CODIGO Nº 77  
**CERTIFICADO DE DEPOSITO  
INTRANSFERIBLE**  
Entidad Emisora / Distribuidora: **FEDERACION AGRARIA ARGENTINA**



Nº04-

ARANCEL	FECHA DE EMISION
\$	
Fecha de Vencimiento: _____	

CAC Nº: \_\_\_\_\_

FORMULARIO Nº \_\_\_\_\_

DEPOSITARIO	DEPOSITANTE
Razón Social: _____	Razón Social: _____
Domicilio: _____	Domicilio: _____
Localidad: _____	Localidad: _____
Provincia: _____	Provincia: _____
C.U.I.T.: _____ I.B.: _____	C.U.I.T.: _____ I.B.: _____
SIT. IVA: _____	SIT. IVA: _____

TARIFAS cada 100 Kgrs.	PLAZO DE VALIDEZ	DIAS
GRANO: _____	TIPO: _____	CODIGO: _____
Almacenaje: _____	Acarreo: _____	Gastos Generales: _____
Secado: De _____ % a _____ %	Por c/pto. de exceso: _____	
Otros: _____	Zarandeo: _____	
Part. Opto. de Origen: _____	Provincia: _____	
L. Entrega: _____	Provincia: _____	
Lugar y Fecha: _____	Firma Depositario	

CALIDAD				PESO BRUTO		KGRS.
Análisis Muestra Nº:	Boletín Nº:			KGRS.		
Rubro	%	Bonif.	Rebaja	MERMAS TIPO	%	
				Volátil	%	
				Secado	%	
				Zarandeo	%	
PESO NETO						

TOTAL			DISCONFORMIDAD CALIDAD O PESO	
Grado	Contenido Proteico	Factor		
Firma Depositario			Firma del Depositante	

Gastos Generales: _____	IVA Inscripto: _____
Secado: _____	IVA No Inscripto: _____
Zarandeo: _____	
Otros: _____	

FORMA DE PAGO: _____	TOTAL: _____
----------------------	--------------

Fecha	Romaneo	Kgrs. Brutos	ZARANDEO			SECADO				
			Merma Kgrs.	Tarifa	Importe \$	% Hum.	Merma Kgrs.	Tarifa	Importe \$	
TOTAL										

Fecha: _____	Firma Depositario	Firma Depositante
--------------	-------------------	-------------------


  

ORIGINAL



HUMEDezca SU DEDO Y FROTELO SOBRE EL RECUADRO DEBE BORRARSE EL FONDO Y APARECERA LA SIGLA CORRESPONDIENTE AL SECTOR QUE CONTROLA


**FORMULARIO 1116 B: Compra/Venta.**



**ONCCA**  
OFICINA NACIONAL DE CONTROL COMERCIAL AGROPECUARIO

**C 1116 B**

  
 CODIGO N° 78  
**COMPRA / VENTA LIQUIDACION**  
 Entidad Emisora / Distribuidora: **FEDERACION AGRARIA ARGENTINA**



N°04-

ARANCEL	FECHA DE EMISION
\$	
Fecha de Vencimiento:	

**CAC N°:** \_\_\_\_\_ **Formulario N°:** \_\_\_\_\_

**Grano:** \_\_\_\_\_ **Tipo:** \_\_\_\_\_ **Código:** \_\_\_\_\_

**COMPRADOR**
**VENDEDOR**

**Razón Social:** \_\_\_\_\_ **Razón Social:** \_\_\_\_\_  
**Domicilio:** \_\_\_\_\_ **Domicilio:** \_\_\_\_\_  
**Localidad:** \_\_\_\_\_ **Localidad:** \_\_\_\_\_  
**Provincia:** \_\_\_\_\_ **Provincia:** \_\_\_\_\_  
**C.U.I.T.:** \_\_\_\_\_ **I.B.:** \_\_\_\_\_  
**Sit. I.V.A.:** \_\_\_\_\_ **Sit. I.V.A.:** \_\_\_\_\_

**Actuó Corredor:**  SI  NO **Nro. Registro SAP y A:** \_\_\_\_\_ **C.U.I.T.:** \_\_\_\_\_  
**Comisión Corredor:** \_\_\_\_\_ **Razón Social:** \_\_\_\_\_  
**Domicilio:** \_\_\_\_\_

CONDICIONES DE LA OPERACION

Precio de Referencia	Grado	Flete C /100 Kgs.	<b>FECHA:</b> _____
			Puerto o Lugar de Referencia

MERCADERIA ENTREGADA

Nros. de Certificados Depósito Intransferible	Grado	Contenido Proteico	Factor
---	-------	--------------------	--------

FORMA DE PAGO

Precio Operación	Peso Neto	Importe Bruto
------------------	-----------	---------------

**I.V.A. s/Importe Bruto**

Almacenaje

Otros

I.V.A.


LOCALIDAD

FECHA

Importe Neto a Pagar

I.V.A. Res. A.F.I.P. N° 1394/02

Pago según Condiciones

**FIRMA:** \_\_\_\_\_ **FIRMA:** \_\_\_\_\_

**ACLARACION:** \_\_\_\_\_ **ACLARACION:** \_\_\_\_\_

**TIPO Y N° DOC.:** \_\_\_\_\_ **TIPO Y N° DOC.:** \_\_\_\_\_

VENDEDOR

COMPRADOR


ORIGINAL

C. 1116 "B" Nuevo Modelo

203-1808-126 Hoja 1


TERMOSENSIBLE

**FORMULARIO 1116 C: Mandato/Consignación.**



**C 1116 C**  
CODIGO Nº 79  
**MANDATO / CONSIGNACION  
LIQUIDACION**  
Entidad Emisora / Distribuidora: **FEDERACION AGRARIA ARGENTINA**

CAC Nº: \_\_\_\_\_



**Nº04-**

ARANCEL	FECHA DE EMISION
\$	
Fecha de Vencimiento:	
FORMULARIO Nº	

GRANO: \_\_\_\_\_ TIPO: \_\_\_\_\_ CODIGO: \_\_\_\_\_

MANDATARIO / CONSIGNATARIO				MANDANTE / COMITENTE			
Razón Social:				Razón Social:			
Domicilio:				Domicilio:			
Localidad:				Localidad:			
Provincia:				Provincia:			
C.U.I.T.: I.B.:				C.U.I.T.: I.B.:			
SIT. IVA:				SIT. IVA:			

Actuó Corredor  SI  NO

Comisión Corredor: \_\_\_\_\_

Nro. Registro SAGP y A: \_\_\_\_\_

Comisión Corredor: \_\_\_\_\_

Razón Social: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_

C.U.I.T.: \_\_\_\_\_

CONDICIONES DE LA OPERACION					FECHA:	
Precio de Referencia	Grado	Flete c/100 Kgrs.	Comis. / Gast. / Adm.	Puerto o lugar de referencia		

MERCADERIA ENTREGADA			
Nros. de Certificados Depósito Intransferible	Grado	Contenido Protéico	Factor

Forma de Pago:		
Precio Operación	Peso Neto	Importe Bruto

	DEDUCCIONES	IMPORTE
	I.V.A. s/Importe bruto	
	Comisión Gastos Administrativos	
	Almacenaje	
	Otros	
	I.V.A.	

	RETENCIONES	IMPORTE

Localidad
Fecha

**Importe Neto a Pagar**

**Res. AFIP Nº 1394/02**

**Pago según Condiciones**

Firma: \_\_\_\_\_

Aclaración: \_\_\_\_\_

Tipo y Nº Doc.: \_\_\_\_\_

Mandante / Comitente

Firma: \_\_\_\_\_

Aclaración: \_\_\_\_\_

Tipo y Nº Doc.: \_\_\_\_\_


Mandatario / Consignatario

**CONTROL**

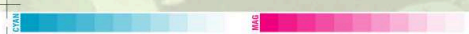

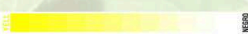
HUMEZCA SU DEDO Y FROTELO SOBRE EL  
RECUADRO DEBE BORRARSE EL FONDO  
Y APARECERÁ LA SIGLA  
CORRESPONDIENTE AL SECTOR QUE CONTROLA

ORIGINAL




200-1869-126 Hoja 1 **CYAN MAGENTA AMARILLO NEGRO** **TERMOSENSIBLE**

## FORMULARIO 1116 RT: Retiro y Transferencia de Granos Certificados y No Comercializados.



**C 1116 RT**  
CODIGO Nº 73

**RETIRO Y TRANSFERENCIAS DE GRANOS  
CERTIFICADOS Y NO COMERCIALIZADOS**

**Nº 0004-**

ARANCEL	FECHA DE EMISION
\$	
Fecha de Vencimiento:	

ESTE ORIGINAL EN TRANSITO  
NO PODRA SER RETENIDO  
POR NINGUNA AUTORIDAD

LA

203-1965-047

A  
B  
C  
C

ONCCA

HUMEDAD SU DEDO Y FROTELO SOBRE  
EL RECUADRO DEBE BORRARSE EL  
FONDO Y APARECERA LA SIGLA ONCCA

Entidad Emisora / Distribuidora: **FEDERACION AGRARIA ARGENTINA**

---

**1 DATOS DEL DEPOSITARIO**

CAC Nº: \_\_\_\_\_ CUIT Nº: \_\_\_\_\_  
 Nombre o Razón Social: \_\_\_\_\_  
 Actividad: \_\_\_\_\_ Situación ante el I.V.A.: \_\_\_\_\_  
 Domicilio Fiscal: \_\_\_\_\_ Localidad: \_\_\_\_\_ Pcia: \_\_\_\_\_  
 Nº de Operador en la ONCCA: \_\_\_\_\_ Nº de Planta otorgado por la ONCCA: \_\_\_\_\_

---

**2 DATOS DEL DEPOSITANTE QUE RETIRA O TRANSIERE SUS GRANOS**

Nombre o Razón Social: \_\_\_\_\_  
 CUIT Nº: \_\_\_\_\_ Situación ante el I.V.A.: \_\_\_\_\_  
 Domicilio Fiscal: \_\_\_\_\_ Localidad: \_\_\_\_\_ Pcia: \_\_\_\_\_

ESTE FORMULARIO ES UTILIZADO PARA:

Marque con X lo que corresponda

**RETIRAR GRANOS**

Utilizar el cuerpo Nº 3

**TRANSFERIR GRANOS**

Utilizar el cuerpo Nº 4 y 5

---

**3 DETALLE DE RETIROS DE LOS GRANOS**

NUMERO DE C 1116 A	FECHA DE RETIRO	NUMERO DE C. DE PORTE	GRANO	CODIGO	KILOS
<p style="font-size: 8px;">No está permitido en un mismo C 1116 RT indicar más de un C 1116 A para retirar o transferir granos</p>					
					TOTAL

El Productor declara que los granos retirados y descriptos en el presente Formulario serán comercializados por otro Operador de Granos generando un nuevo C 1116 A

SI

NO

---

**4 DATOS DEL RECEPTOR DE LOS GRANOS TRANSFERIDOS**

Nombre o Razón Social: \_\_\_\_\_  
 CUIT Nº: \_\_\_\_\_ Situación ante el I.V.A.: \_\_\_\_\_  
 Actividad: \_\_\_\_\_ Nº de Operador en la ONCCA: \_\_\_\_\_  
 Domicilio Fiscal: \_\_\_\_\_ Localidad: \_\_\_\_\_ Pcia: \_\_\_\_\_

---

**5 DETALLE DE LOS GRANOS TRANSFERIDOS**

DATOS DEL CERTIFICADO DE DEPOSITO C 1116 A				
FECHA	NUMERO DE C 1116 A	GRANO	CODIGO	KILOS A TRANSFERIR

Las transferencias de Granos se efectúan, para que los mismos puedan ser liquidados por medio de un formulario C 1116 B ó C a nombre del nuevo Depositante haciendo referencia al número del formulario C 1116 RT y C 1116 A de origen.

---


**6 FIRMAS DE CONFORMIDAD**

<p style="font-size: 8px;">Firma del Depositario</p>	<p style="font-size: 8px;">Firma del Depositante</p>
<p style="font-size: 8px;">Firma del Receptor de la Transferencia Campo Obligatorio solo para Operaciones de Transferencias</p>	

**ORIGINAL**

TINTA FUGITIVA COIN REACTIVE FTE Hoja 1 CYAN MAGENTA AMARILLO NEGRO

**CARTA DE PORTE.**



**ONCCA**  
ORGANISMO NACIONAL DE CONTROL COMERCIAL Y FISCAL

**P** DOCUMENTO NO VALIDO COMO FACTURA

**CARTA DE PORTE**  
CODIGO N° 74  
PARA TRANSPORTE AUTOMOTOR DE GRANOS VALIDO PARA CIRCULAR

**N° 0003-**

ARANCEL	FECHA DE EMISION
\$	
Fecha de Vencimiento:	

Entidad Emisora / Distribuidora: **FEDERACION AGRARIA ARGENTINA**

**1 DATOS DEL REMITENTE**

CAC N°: \_\_\_\_\_ CUIT N°: \_\_\_\_\_

Nombre o Razón Social: \_\_\_\_\_  
 Actividad: \_\_\_\_\_  
 Domicilio Fiscal: \_\_\_\_\_  
 N° de Operador en la ONCCA: \_\_\_\_\_  
 Por cuenta y orden de (1) \_\_\_\_\_  
 Por cuenta y orden de (2) \_\_\_\_\_

Situación ante el I.V.A.: \_\_\_\_\_

Localidad: \_\_\_\_\_ Pcia: \_\_\_\_\_

N° de Planta otorgado por la ONCCA: \_\_\_\_\_  
 CUIT N°: \_\_\_\_\_  
 CUIT N°: \_\_\_\_\_

**2 DATOS DE LOS GRANOS TRANSPORTADOS**

Grano	Tipo	Contrato N°
Declaración de Calidad	Conforme	Condicional
Procedencia de la mercadería: Calle/Ruta: _____	N°: _____	C. Postal: _____
Localidad: _____	Partido / Departamento: _____	Provincia: _____
La carga será pesada en destino	Peso Bruto: _____	Kgrs. _____
Kgrs. Estimados _____	Peso Tara: _____	Kgrs. _____
Observaciones: _____	Peso Neto: _____	Kgrs. _____

**3 DATOS DE AUXILIARES DEL COMERCIO DE GRANOS**

Corredor: \_\_\_\_\_ CUIT N°: \_\_\_\_\_  
 Representante / Entregador: \_\_\_\_\_ CUIT N°: \_\_\_\_\_  
 Nombre o Razón que asignó el cupo: \_\_\_\_\_ Cupo N°: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

**4 DATOS DEL DESTINATARIO Y DESTINO DE LOS GRANOS**

Nombre o Razón Social del destinatario: \_\_\_\_\_  
 CUIT N°: \_\_\_\_\_ Situación ante el I.V.A.: \_\_\_\_\_

Domicilio Fiscal: \_\_\_\_\_  
 Lugar de destino de los granos:  Destino Nacional  Destino Internacional

Calle / Ruta: \_\_\_\_\_ N°: \_\_\_\_\_  
 Localidad: \_\_\_\_\_ Partido / departamento: \_\_\_\_\_  
 Provincia: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_

**5 DATOS DEL TRANSPORTE Y CHOFER**

Flete contratado por: \_\_\_\_\_  
 Empresa transportista (nombre o razón social): \_\_\_\_\_  
 CUIT N°: \_\_\_\_\_ Situación ante el I.V.A.: \_\_\_\_\_

Domicilio Fiscal: \_\_\_\_\_ Localidad: \_\_\_\_\_ Pcia: \_\_\_\_\_  
 Camión (Patente N°) \_\_\_\_\_ Acoplado (Patente N°) \_\_\_\_\_

Flete Pagado \_\_\_\_\_ Flete a Pagar \_\_\_\_\_ Tarifa por Toneladas en \$ \_\_\_\_\_  
 Chofer (Apellido y Nombre) \_\_\_\_\_ CUIT / CUIL \_\_\_\_\_

Kilómetros a recorrer: \_\_\_\_\_ Firma del Remitente: \_\_\_\_\_ Firma del Conductor: \_\_\_\_\_

**6 DATOS A COMPLETAR EN LUGAR DE DESTINO Y DESCARGA**

Arribo	D / M / A	Hora:	Peso Bruto:	Kgrs.
Descarga	D / M / A	Hora:	Peso Tara:	Kgrs.
Turno N°:			Peso Neto:	Kgrs.

Observaciones: \_\_\_\_\_

Firma del Perito Recibidor	Matricula N°	Firma del Destinatario / Entregador	Matricula N°
		<b>ORIGINAL</b>	

ESTE ORIGINAL EN TRANSITO NO PODRA SER RETENIDO POR NINGUNA AUTORIDAD

ONCCA

HUMEDezca SU DEDO Y PROTÉJALO SOBRE EL RECORRIDO DEBE BORRARSE EL FONDO Y APARECERÁ LA SIGLA ONCCA

2025-1901-047

TINTA FUGITIVA COIN REACTIVE FTE Hoja 1 CYAN MAGENTA AMARILLO NEGRO