



PUBLICACIÓN DE
COMERCIO EXTERIOR
SOBRE:

Logística para la exportación

Deloitte.



Sponsors Tradecenter AmCham



Índice

Introducción.....	Pág.	2
I- Aduana		
I.a Derechos de Exportación.....	Pág.	3
I.b Beneficios Promocionales a las Exportaciones.....	Pág.	3
I.b.1- Reintegros	Pág.	3
I.b.2 Draw Back	Pág.	4
I.b.3 Reembolsos por Puerto de Salida.....	Pág.	4
I.b.4- Sistema Generalizado de Preferencias	Pág.	4
II- Licencias o Intervenciones Previas a la Exportación (en Origen).....	Pág.	4
III- Pallets y Contenedores	Pág.	5
IV- Transportes y sus documentos	Pág.	6
V- Seguros	Pág.	8
VI-Terminals de Cargo y/o Transferencia	Pág.	9
VII- Almacenes o Depósitos	Pág.	10
VIII- Control Aduanero de la Declaración, Proceso de Verificación y Funciones del Guarda.....	Pág.	10
IX- Nuevos requerimientos: Ley de Bioterrorismo	Pág.	11
X-Regulaciones específicas por producto	Pág.	12

Estimado Empresario,

En esta oportunidad, nos acercamos a usted a través de una serie de publicaciones que tienen como fin ampliar la información que su empresa necesita a la hora de comerciar en el mercado internacional. Estas publicaciones sobre Comercio Exterior son una iniciativa del Tradecenter de AmCham. El Tradecenter es un área que trabaja exclusivamente en la promoción del comercio entre la Argentina y los Estados Unidos. Los cuadernillos tienen como objetivo apoyar a las compañías en temas de exportación. Para nuestro segundo fascículo, hemos elegido abordar, de la mano de Deloitte una descripción general de la logística que se debe tener presente al momento de exportar.

Introducción

La internacionalización de una empresa, a la vez que le abre nuevas puertas y desencadena una innumerable cantidad de desafíos, plantea distintos tipos de interrogantes para los cuales intentaremos dar una breve orientación. Si esa apertura se pretende dar hacia un mercado tan importante como el norteamericano, el objetivo es aún más ambicioso, por lo que resulta conveniente extremar el conocimiento del mejor camino a seguir.

Incluiremos entonces, un detalle de los pasos operativos de una operación de exportación desarrollada desde la Argentina, y los requisitos, formalidades y condiciones de acceso al mercado norteamericano, que en el plano de la logística deben cumplir las empresas nacionales interesadas en ingresar al mismo.

La presente guía no pretende reemplazar el asesoramiento brindado por los profesionales involucrados en las distintas etapas de una operación de comercio exterior, sino ayudar a las empresas que desean colocar sus productos en el mercado norteamericano a tener una visión general del proceso normal que debe seguir una exportación hacia dicho país.

I. Aduana

Uno de los primeros interrogantes que se plantea cualquier exportador, es acerca del tratamiento arancelario y promocional que recibirá su producto exportable, por lo cual analizaremos los:

- a) Derechos a la Exportación
- b) Beneficios Promocionales a las Exportaciones

a) Derechos de Exportación exportación de bienes

Desde el año 2002 hasta la fecha, en la República Argentina, todas las mercaderías están gravadas con derechos al momento de su exportación definitiva para consumo.

Se trata en todos los casos de un derecho de carácter “ad valorem” que, al poder considerarse parte del costo de exportación, el exportador deberá aclarar si lo ha incluido en el cálculo del mismo, a los efectos de la aplicación del algoritmo para su liquidación:

$$VA = [FOB/FOR/FOT + Aj (+) - Aj (-) - IT] \times \text{COEFICIENTE}$$

Donde:

FOB/FOR/FOT = VALOR IMPONIBLE

Aj (+) = AJUSTES A INCLUIR

Aj (-) = AJUSTES A DEDUCIR

IT = INSUMOS IMPORTADOS EN FORMA TEMPORARIA (por el mismo exportador)

La aplicación del coeficiente:

$$\text{COEFICIENTE} = \frac{1 \times 100}{100 + \text{TRIBUTOS}}$$

$$\text{COEFICIENTE} \times \text{VALOR IMPONIBLE} = \text{BASE IMPONIBLE}$$

permite la detracción de los derechos de exportación eventualmente contenidos en el Valor FOB, para evitar el efecto de calcular un impuesto sobre la base de un valor que ya contiene al mismo.

Los exportadores tienen dos posibilidades para cancelar el pago de los derechos de exportación:

- 1) Realizar su pago en la fecha del registro u oficialización de la solicitud de destinación, ó
- 2) Hacer uso de la opción del plazo de espera.

b) Beneficios Promocionales a las Exportaciones

De cumplirse con los requisitos y formalidades establecidas en cada caso, la exportación de mercadería a los Estados Unidos de Norteamérica podrá gozar de los siguientes beneficios:

Directos (Se adquiere derecho a cobro en forma automática por el cumplimiento de embarque)

1) Reintegros

Se trata de un beneficio de carácter directo, consistente en la devolución total o parcial de los impuestos que gravaron el proceso de producción del bien exportable, que pueden cobrar los exportadores por ventas a título oneroso, de mercadería nueva y sin uso de origen nacional que se encuentre en la lista de productos promocionados, es decir, que tengan un porcentaje de reintegro asignado a través de la posición arancelaria

que comprende al producto exportable.

En la actualidad, para percibir el reintegro se debe: 1) Ingresar el contravalor en divisas de la exportación 2) Abonar los eventuales derechos de exportación 3) Estar al día con las demás obligaciones previsionales y fiscales.

ALGORITMO PARA LA DETERMINACION DEL VALOR PARA REINTEGROS

$$VR = [FOB/FOR/FOT + Aj (+) - Aj (-) - IT - IC - COM]$$

Donde:

FOB/FOR/FOT = VALOR IMPONIBLE

Aj (+) = AJUSTES A INCLUIR

Aj (-) = AJUSTES A DEDUCIR

IT = INSUMOS IMPORTADOS EN FORMA TEMPORARIA (por el mismo exportador)

IC = INSUMOS IMPORTADOS PARA CONSUMO (por el mismo exportador)

COM = COMISIONES

2) Draw Back

Es otro beneficio de carácter directo, que requiere la previa importación de insumos, bienes intermedios o finales, que luego de participar de un proceso de producción pasan a formar parte integrante del bien exportable. Consiste en la devolución de los Derechos de Importación, la Tasa de Estadística y el Impuesto al Valor Agregado pagado al momento de la importación definitiva para consumo de los aludidos insumos o bienes. Para su cobro, se requiere una tipificación previa del exportable y su proceso productivo, es decir, de la fijación o establecimiento de una relación insumo – producto.

3) Reembolso por Puerto de Salida

Se trata de una alícuota adicional a cualquiera de los dos beneficios anteriores calculada sobre el Valor FOB, cuyos beneficiarios son los exportadores que se encuentren radicados y realicen sus embarques de exportación desde cualquiera de los puertos patagónicos ubicados al Sur del Río Colorado

Para la tramitación del reembolso, es necesario presentar un certificado que acredite el origen patagónico de la mercadería extendido por el gobierno provincial con jurisdicción sobre el puerto beneficiado.

Externos (Se obtienen en el país de destino de la exportación)

4) Sistema Generalizado de Preferencias

A través de este sistema, algunos países desarrollados conceden reducciones arancelarias al momento de la importación en sus respectivos territorios de mercaderías de origen argentino.

Estados Unidos de Norteamérica es uno de los países que concede este tipo de preferencias, junto la Unión Europea, Japón, Suiza, Noruega, Canadá, Nueva Zelanda, Australia, Bulgaria, Hungría, Polonia, Bielorrusia, Federación Rusa, Eslovaquia y República Checa.

Los productos beneficiados se encuentran incluidos en Listas Positivas confeccionadas por los países otorgantes, debiendo cumplirse con ciertos criterios de origen fijados por los mismos.

Como requisito formal, se debe obtener la emisión de un certificado de origen, denominado Formulario "A", cuyo trámite se cursa a través de la Dirección de Promoción de las Exportaciones de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y Producción.

Indirectos (Exenciones impositivas)

5) Exención del IVA

6) Exención del Impuesto a los Ingresos Brutos

7) Exención de Impuestos Internos

8) Exención del Impuesto a los Sellos

II.- Licencias o Intervenciones Previas a la Exportación (en Origen)

Adicionalmente, pero también formando parte de la documentación complementaria o de embarque, se

encuentran los documentos o certificados extra aduaneros, emitidos como consecuencia de la intervención previa a la exportación de organismos técnicos certificadores de la calidad de las mercaderías en la República Argentina. Algunos de estos documentos también deberán ser presentados en los Estados Unidos de Norteamérica junto con el resto de la documentación comercial, como prueba de haber superado los controles de calidad en el país de origen, demostrando que resultan aptos para el uso o consumo, o que su calidad cumple con determinados estándares mínimos internacionalmente consensuados.

Ejemplos de este tipo de licencias o controles previos sobre las exportaciones, que además persiguen el objetivo de resguardar la imagen exportadora del país, están representados, entre otros, por la intervención de los siguientes organismos:

ANMAT (Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica)
 INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) INAL (Instituto Nacional de Alimentos)
 MS (Ministerio de Salud) SENASA (Servicio Nacional de Sanidad)

III.- Pallets y Contenedores

Palletización

Los pallets son plataformas, en general de madera, de forma cuadrada o rectangular, sobre los que se unitiza la carga para permitir una cómoda y rápida manipulación y movimiento.

Las medidas de los pallets están normalizadas pero, si bien la utilización de los mismos aprovecha el espacio y facilita el movimiento, no es segura contra robos, roturas e inclemencias del tiempo.

Contenedores

Los contenedores brindan mayor protección que los pallets y facilitan la manipulación de las mercaderías disminuyendo los costos en el embalaje y seguro de las mismas.

Existen diferentes modelos para los distintos tipos de mercaderías que se deben transportar estando mundialmente estandarizados en dos medidas clásicas:

A) 20 pies B) 40 pies

Una tercera alternativa que varía en cuanto a la altura, corresponde a los contenedores denominados "JUMBO".

Los diversos tipos de contenedores mencionados precedentemente son los siguientes:

TIPO	CARACTERISTICAS Y USOS
Standard	Se utilizan para carga seca normal como bolsas, pallets y cajas. Los tipo "high cube" (incluidos dentro de esta categoría) se usan para cargas voluminosas como tabaco y carbón.
Open top	Se utilizan para carga a granel en poca cantidad o equipos que no pueden ingresar por las puertas del contenedor. No poseen techo y se cargan y descargan por su parte superior. (Ejemplos de mercaderías transportadas: maquinarias pesadas, planchas de mármol, etc.).
Refrigerados integrales (Reefer)	Poseen equipos autónomos de frío. Se utilizan para mercadería como carne, pescado y fruta.
Superventilados	Reciben aire refrigerado del buque por tuberías por no poseer equipos autónomos. Son generalmente utilizados para mercaderías perecederas como manzanas y otras frutas.
Flatrack	Poseen terminales fijos o rebatibles sin laterales. Están diseñados para el transporte de carga de grandes dimensiones como maquinarias.
Tanque	Se utilizan para el transporte de líquidos; existen múltiples aplicaciones y diseños. (Los hay revestidos para el transporte de productos químicos corrosivos, o para la carga de aceites y vinos).
Granelero	Poseen tomas superiores y descarga por precipitación. Permiten el transporte de granos.
Plataforma	Para el transporte de maquinaria o cargas de grandes dimensiones o extra peso como, por ejemplo, maquinaria rodante.

Existen compañías que alquilan los contenedores por un determinado período para realizar un servicio y cierto recorrido (modalidades: House to House (casa-casa); House to Pier (casa a muelle); Pier to House (muelle a casa) y Pier to Pier (muelle a muelle)).

IV. - Transportes y sus documentos

Contratación de la empresa transportista

Con independencia de quién soportará el costo del flete, el contacto con la empresa transportista es responsabilidad del exportador.

El exportador, o su Despachante de Aduana, debe comunicarse con el agente de cargas solicitando la reserva de espacio de bodega, y estableciendo el peso y volumen de la mercadería.

Medio Marítimo

Tratándose del medio transportador capaz de cargar las mayores cantidades de mercadería sólida o líquida, a granel, como carga suelta o unitizada en contenedores y/o pallets, en virtud de poseer la mejor relación peso/volumen ofrece las tarifas más económicas.

Para destinos en la costa este de los Estados Unidos o en la zona del Golfo de México, lo usual será el traslado de las mercaderías hasta el Puerto de Buenos Aires, previo tránsito de exportación si el registro de la misma se realizó en jurisdicción de otra aduana ó, registrando la solicitud de exportación directamente a través de la Aduana de Buenos Aires, si el exportador está inscripto y opera en dicha aduana. Para el caso de envíos a la costa oeste, la mercadería puede embarcarse en Buenos Aires, con itinerario hacia el Sur ó, utilizando puertos de salida chilenos.

Dependiendo del destino dentro de los Estados Unidos, la elección y contratación de la Línea Marítima recaerá en aquella que ofrezca las mejores y más completas garantías de servicio y tarifa de transporte (flete).

Los puertos de destino más usuales, donde se concentran los mayores volúmenes de mercadería originaria y procedente de la República Argentina son:

Costa Este (indicados de sur a norte): Jacksonville, Savannah, Charleston, Baltimore, Philadelphia, New York.

Transit Time: 16 a 18 días los viajes directos, 20 a 25 días los viajes con escalas.

Frecuencia: Todas las Compañías Marítimas cumplen con frecuencias semanales.

Golfo (indicados de este a oeste): Everglades (Miami), Tampa, New Orleans, Houston.

Transit Time: 14 a 16 días.

Costa Oeste (indicados de sur a norte): Long Beach (Los Angeles), San Francisco.

Transit Time: 20 a 25 días, ó 10 días para el caso de embarques desde los puertos de San Antonio o Valparaíso en la República de Chile, previo tránsito terrestre internacional por camión.

Tipo y cantidad de buques:

Portacontenedores: 5 por semana.

Graneleros (breakbulk): 6 a 8 semanales (4 de línea regular y 4 tipo charter)

Puertos de Salida/Embarque: Los puertos argentinos de mayor volumen o concentración de mercaderías con destino a los Estados Unidos son: Buenos Aires, Zárate, Campana, Rosario.

Envío de Mercaderías a USA (Costo promedio)

Flete Marítimo

Tipo de Contenedor	Costa Oeste	Costa Este	Golfo
De 20´	USD 4.100	USD 2.200	USD 2300
De 40´	USD 5.000	USD 2.600	USD 2600

Aclaraciones: En ambos casos los contenedores son estándar.

A los gastos de flete indicados, deben adicionarse los costos relacionados con la agencia marítima detallados a continuación:

Tipo de Contenedor	THC	TOLL	B/L	GATE
De 20´	USD140	USD 90	USD 50	USD 25
De 40´	USD160	USD 90	USD 50	USD 25

A estos valores, también debe agregarse, los gastos de las terminales portuarias. A saber:

AGT	SECURITY	RESOLUCIÓN N° 45
1.5 por tonelada bruta	USD 8	USD 98 (para Cont 20´) y USD 82 (para Cont 40´)

Aclaraciones: Tarifas estimadas con variaciones del 10% aprox. Valores en USD por unidad de carga (contenedor).

Documento relacionado con este medio: Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) (B/L).

Funciones & Características

- Prueba del contrato de transporte.
- Prueba de la titularidad de la mercadería
- Acuse de recibo de las mercaderías y su estado en el momento de la recepción de las mismas por parte del medio transportador.

Transporte Aéreo

Los aeropuertos de destino en los Estados Unidos que concentran la mayor cantidad de exportaciones argentinas son: Los Angeles, Miami y New York.

La frecuencia de vuelos de las líneas aerocomerciales de carga que parten desde el Aeropuerto Internacional de Ezeiza es diaria, y también se suma la posible utilización del Servicio Courier de firmas líderes como FEDEX, UPS y DHL, aunque con una limitación de hasta USD 1.000 y 50 kilogramos por envío y por remitente, lo cual puede resultar de utilidad para pequeñas exportaciones o para el envío de muestras comerciales.

Tarifas

Para el cálculo de las tarifas a aplicar, las compañías pueden utilizar como unidad de medida el peso o el volumen del producto a transportar. (Se estima la relación peso/volumen y se cobra en base a dicho resultado.)

Aquella medida que permita el cobro de un flete más redituable para la compañía aérea será la utilizada para el cálculo del valor del flete a pagar.

En el caso de transportes a los Estados Unidos el costo actual oscila entre USD 1,20 y 1,40 por unidad de medida seleccionada.

Documento relacionado con este medio: Guía aérea (Airway Bill).

Funciones & Características

- No involucra propiedad
- Contrato de transporte
- Prueba de recepción de la mercadería
- Factura de flete

Multimodalismo

Considerando la muy probable necesidad de cubrir trayectos internos por la vía terrestre, hasta el lugar del embarque principal en el país de origen y hasta el último destino en territorio norteamericano, no se debería

descartar la opción del Transporte Multimodal, que comprende la combinación de dos o más modos de transporte, a través de la contratación de un único transitario, el Operador de Transporte Multimodal (OTM), mediante la celebración de un único contrato de transporte, que incluye y comprende la utilización de todas las vías y/o modalidades para el traslado total de la mercadería, punto a punto (House to House) y la emisión de un único documento de transporte, el Documento de Transporte Multimodal (DTM).

Aclaración General: El valor de la tarifa de los fletes será menor cuando el exportador confíe la totalidad de sus embarques en un período de tiempo determinado en forma exclusiva a una determinada Cía.

V - Seguros

En comercio exterior, el seguro puede abarcar la mercadería, el medio de transporte, las personas, etc., y cubre situaciones o hechos eventuales que originen siniestros (pérdida, rotura, merma, contaminación, alteración, etc.), excluyéndose las pérdidas originadas por vicios ocultos de la mercadería.

No existe ley nacional ni internacional que exija u obligue a su contratación. No obstante, suelen contratarse al menos coberturas del tipo "LAP" (Libre de Avería Particular), las cuales resultan mucho más frecuentes que las contrataciones de pólizas con cobertura del tipo "Contra Todo Riesgo".

La creciente utilización de contenedores en el comercio internacional, principalmente a través de la vía marítima (70% del transporte total mundial de cargas), ha contribuido a la disminución de los riesgos derivados del transporte, la manipulación y el almacenaje, y a la reducción del cálculo de primas y el pago de premios en concepto de seguros.

Para la cobertura de mercadería de exportación en tránsito internacional hacia los Estados Unidos, se recomienda la contratación de coberturas a través de compañías que garanticen representación en destino y un ágil servicio de liquidación de eventuales siniestros, para el caso de presentarse inconvenientes durante el transporte o en las operaciones de descarga.

Una estimación promedio del costo del seguro de la mercadería (vía marítima) oscila en el 8%., siendo el piso el 2% y el techo el 2%.

TIPO DE PÓLIZAS →

- Individual
- Flotante

MONTOS DE LA COBERTURA →

- 110% s/valor CFR (mínimo) (para las exportaciones)
- 110% s/valor CFR + Derechos (para las importaciones)

Seguro de caución

El seguro de caución es un contrato de garantía que otorga una Compañía de Seguros para cubrir las pérdidas producidas por el incumplimiento de obligaciones del Tomador del seguro, frente al acreedor de esas obligaciones. (Asegurado).

Derivado de la operatoria de este tipo de garantías, se establecen tres partes intervinientes:

- 1) Asegurado (Beneficiario de la garantía)
- 2) Tomador (Quien solicita la garantía)
- 3) Aseguradora (Quien media entre la relación contractual de los mencionados en 1 y 2).

Cauciones Aduaneras: Las garantías cubiertas por el seguro de caución, en general son las siguientes:

- *Tránsito terrestre* (Garantizan a la Aduana los derechos correspondientes a la mercadería sin nacionalizar trasladada por el territorio nacional. La suma asegurada es el valor de los derechos aduaneros, y demás impuestos de la importación.)
- *Falta de documentación* (Esta póliza permite el retiro de la mercadería en aduana aunque falte algún tipo de documentación. Si el importador no cumple con la entrega de la papelería faltante en el tiempo fijado se afecta la garantía.)
- *Diferencia de derechos* (Cuando al ingresar una mercadería existan divergencia de criterios en los derechos a fijar por la aduana y se inicie un expediente tendiente a dilucidar esa diferencia, el importador podrá liberar la mercadería, abonando los derechos que dice que afectan a la mercadería y garantizando la diferencia entre estos y los determinados por el criterio de Aduana.)

VI.- Terminales de Carga y/o Transferencia

Tratándose de centros de distribución logística, estos puntos de transferencia brindan diversos servicios que resultan generadores de tarifas o cargos, que se pueden resumir en el rubro Gastos Portuarios.

Dentro de este rubro se pueden distinguir

- Gastos de acarreo del contenedor de exportación hasta el lugar de su consolidación,
- Gastos de acarreo del contenedor y su carga hasta la Terminal,
- Gastos de recepción,
- Gastos de verificación,
- Gasto de manipulación,
- Gastos de carga.

Estos gastos se reproducen en los puertos o aeropuertos de destino en los Estados Unidos, pero están generalmente a cargo del importador de aquel país.

Tarifario consolidado de distintas terminales para el Trafico de Exportación

CONTENEDORES		
Servicio (en U\$S)	Exportación (VALORES PROMEDIO)	
	Container de 20´	Container de 40´
Recepción dentro de los 5 días (U\$S/unidad)	82	98
Recepción antes de los 5 días (U\$S/unidad)	205	248
Consolidado (U\$S/unidad)	167	240
Adicional por servicio en horario Inhabilitado (por unidad)	40	40
Almacenaje de 1 a 15 días	16 (Cont/día)	32 (Cont/día)
Almacenaje de 16 días en adelante	16 (Cont/día)	32 (Cont/día)
Lavado de contenedores	15	15
Verificación parcial (por unidad)	104	120
Verificación total (por unidad)	160	200
Suministro de electricidad (x unidad x día)	27	29
Pesaje	12	12
Carga peligrosa de 1 a 15 días (por día/ton)	1,14	1,14
Carga peligrosa de 16 días en adelante (por TEU/día)	40	40
Manipuleos extras	30	30

CARGA GENERAL	
Bolsas, pallets, Automóviles, Caños, Cajas, Chapas, Máquinas, Frutas, Congelados	
Servicio (en U\$S)	
Gancho recepción dentro de los 5 días	De 0,32 a 18
Almacenaje de 1 a 15 días (U\$S/ton. x día)	0,32
Almacenaje a partir del día 16 (U\$S/tn. x día)	De 2,40 a 3
Adicional por operaciones en horario inhabilitado	50% sobre tarifa de recepción por tonelada
Almacenaje carga peligrosa de 1 a 15 días (por día/ton)	1,14
Posicionamiento y Verificación por tonelada	0,80

Aclaraciones: Las presentes tarifas corresponden a un promedio elaborado en base a distintos costos informados por varias de las terminales en funcionamiento en la actualidad.

Los valores están expresados en Dólares estadounidenses y no incluyen IVA.

VII.- Almacenes o Depósitos

En términos de la operatoria logística previa a la exportación hacia los Estados Unidos, se debe considerar que la mercadería arribada a la Zona Primaria Aduanera, aún en territorio aduanero argentino, no siempre podrá ser directamente cargada en el respectivo medio de transporte. Esta situación puede generar la necesidad de recurrir al almacenamiento transitorio de las mercaderías en depósitos fiscales, bajo la figura legal de Depósito Provisorio de Exportación, generando gastos obviamente no deseados, pero a veces inevitables

Entre los diversos motivos que pueden exigir este tipo de almacenamiento previo al embarque de exportación, podemos citar los siguientes:

- Fallas en la coordinación del embarque.
- Demora en el arribo del medio de transporte que ha de conducir las mercaderías al exterior.
- Falta de espacio para albergar el producto terminado en los depósitos del exportador.
- Verificación aduanera previa a la autorización o permiso de embarque.
- Demora en la aprobación de la solicitud de destinación de exportación.

Por otra parte, la consolidación de cargas, es decir, la conformación de grupajes para compartir la capacidad de carga de contenedores bajo la condición LCL/LCL (Less than a Container Load, o sea carga suelta), es una herramienta muy útil, práctica y propia de las PyMes exportadoras, y podría configurar un motivo previsto, presupuestado y justificado para el ingreso a Depósito Provisorio de Exportación, dado que este tipo de operación aduanera sólo se autoriza realizar en Depósitos Fiscales habilitados.

Respecto de los almacenamientos en los Estados Unidos, como país de destino de las exportaciones, nuestros comentarios se desarrollan en el Punto VIII, dentro de lo referido a los nuevos requerimientos en materia de seguridad y medidas contra el Bioterrorismo.

VIII.- Control Aduanero de la Declaración, Proceso de Verificación y Funciones del Guarda.

Control aduanero de la declaración

Primeramente, la Aduana efectúa un examen preliminar de la solicitud de exportación a fin de determinar si la misma contiene todos los datos exigidos y si se adjunta la documentación complementaria para, luego, proceder de acuerdo a las normas legales vigentes, a verificar, clasificar y valorar la mercadería a fin de determinar el régimen aplicable.

La verificación es la comprobación de la naturaleza, cantidad, calidad, especie y condiciones de la mercadería a través de su reconocimiento físico.

Una vez oficializada (registrada) la solicitud de exportación por la aduana, seguirá su curso de acuerdo a canales de selectividad que se le asigne informaticamente:

- **Canal verde:** Sin revisión alguna.
- **Canal naranja:** Deberá someterse a un control documental
- **Canal rojo:** Además del control documental, deberá someterse la mercadería a un control físico.

La determinación del canal de selectividad se efectúa por azar y/o a través de “criterios inteligentes”.

Materializado el embarque, el guarda aduanero estampará el cumplido en el permiso de embarque con la firma y fecha del mismo, y procederá a remitir la carga a zona primaria aduanera, donde el guarda de este recinto, estampará el cumplido final. (Mercadería a bordo).

Guarda aduanero

Su función se desarrolla en la zona primaria y es el encargado de controlar la mercadería que se importa/exporta.

Controla que la mercadería despachada coincida con los valores declarados, el pago de gravámenes y el cumplimiento de las distintas disposiciones relacionadas con cada operación.

Es el único personal autorizado para la verificación de la documentación y la mercadería.

IX. – Nuevos Requerimientos: Ley de Bioterrorismo

La Ley de Bioterrorismo tiene por objetivo reforzar la seguridad en los Estados Unidos de Norteamérica. Es por ello que las empresas que exportan alimentos para consumo animal o humano a los Estados Unidos deben registrarse electrónicamente, por correo o por fax ante la FDA (Food and Drug Administration).

1 - Registro de Instalaciones Alimenticias

Deben estar registradas ante la FDA las instalaciones alimenticias nacionales y extranjeras que fabriquen, procesen, envasen, distribuyan, reciban o almacenen alimentos para el consumo humano o animal en los Estados Unidos.

Excepciones

- a) Instalaciones reguladas en forma exclusiva por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).
- b) Instalaciones extranjeras, en el caso en que los alimentos procedentes de ella sufran un procesamiento o envasado posterior en otras instalaciones fuera de los Estados Unidos.

No quedan considerados los agroquímicos dentro de estas regulaciones. También están exentas las explotaciones agrícolas, los transportes (el rancho de los mismos), comercios minoristas, naves pesqueras.

La falta de registro de instalaciones tanto nacionales como internacionales, de actualización de elementos requeridos, o de cancelación de registro que estipula esta norma, es un acto prohibido de acuerdo con la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos.

En el caso de las instalaciones en el extranjero, si el registro es requerido y no se lleva a cabo adecuadamente, los alimentos provenientes de tales instalaciones que se pretendan importar a los Estados Unidos serán retenidos en el puerto de entrada del producto, a menos que la FDA o la Oficina de Aduanas y Protección de Fronteras (CBP) dispongan lo contrario.

2 - Notificación Previa de Alimentos Importados

La nueva Ley de Bioterrorismo obliga a los exportadores de alimentos a notificar previamente a la FDA, acerca de todas y cada una de las partidas de alimentos que vayan a entrar a los Estados Unidos.

3 - Recomendaciones finales:

- Incluya toda la información requerida en las facturas a presentar en Aduana.
- Asegúrese que sus facturas contengan la información que aparecería en una lista de empaque bien confeccionada.
- Haga una descripción detallada en su factura de los artículos contenidos en cada bulto, paquete o pieza de embalaje.
- Acate las disposiciones de las leyes especiales de los Estados Unidos que se apliquen a sus mercancías, como las relativas a alimentos, medicamentos, cosméticos, bebidas alcohólicas y materiales radiactivos.
- Establezca procedimientos adecuados de seguridad en su establecimiento y mientras lleva la mercancía al transportista.

X.- Regulaciones específicas por producto

En los EEUU existen diversos organismos de normalización y certificación de productos a los que es convenientes recurrir antes de iniciar una exportación, de modo de conocer si el producto que desea ofertar cuentan con restricciones específicas.

Animales e insectos:

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del USDA <http://www.aphis.usda.gov>

Aves:

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del USDA <http://www.aphis.usda.gov>.

Food Safety and Inspection Service (FSIS) del USDA <http://www.fsis.usda.gov>

Quesos, Leche, y Productos Lácteos; Frutas, Vegetales y Frutas secas:

Food and Drug Administration (FDA) <http://www.fda.gov>.

Department of Agriculture (USDA) <http://www.usda.gov>.

Carnes:

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del USDA <http://www.aphis.usda.gov>.

Food Safety and Inspection Service (FSIS) del USDA <http://www.fsis.usda.gov>

Plantas:

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del USDA <http://www.aphis.usda.gov>.

Food and Drug Administration (FDA) (particularmente frutas y vegetales) <http://www.fda.gov>.

Aparatos Electrodomésticos:

Department of Energy, Office of Codes and Standards <http://www.energy.gov/engine/content.do>

Este Departamento es responsable de testear los procedimientos y normas de performance de energía.

La Federal Trade Commission, Division of Enforcement, regula el etiquetado de estos productos.

<http://www.ftc.gov>

Bienes de Consumo:

Consumer Product Safety Commission (CPSC) <http://www.consumer.gov>

Alimentos y Cosméticos:

Federal Food, Drug and Cosmetic Act de la FDA <http://www.fda.gov/opacom/laws/fdcact/fdctoc.htm>

Food and Cosmetic Guidance Documents <http://www.cfsan.fda.gov/guidance.html>

Productos Textiles:

Textile Fiber Products Identification Act de la Federal Trade Commission

<http://www.ftc.gov/os/statutes/textile/rr-textl.htm>

Office of Textiles and Apparel <http://www.otexa.ita.doc.gov>

Bebidas Alcohólicas:

Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms (ATF) www.atf.treas.gov

Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB), www.ttb.gov



Viamonte 1133, 8º piso, C1053ABW - Buenos Aires - Argentina

Tel.: 54-11-4371-4500 | Fax.: 54-11-4371-8400

www.amchamar.com.ar

Daniela Sekiguchi- Líder de Comercio Internacional y Capacitación

dsekiguchi@amchamar.com.ar

Publicado: Julio del 2007