

Fundamentos de la importación y la exportación

El rubro seguridad presupone, de antemano, elementos que exigen una constante innovación y adaptación, no sólo por el aspecto de la seguridad en sí mismo sino también por procesos lógicos de modernización en los distintos quehaceres de la vida cotidiana. El flujo de esos productos obedece ciertas reglas y puede ser decisivo en la rentabilidad de un negocio.

Gabriel Britze

Lynx Cargo Internacional
gabriel@lynx.com.ar



Asociar el término "seguridad" solamente a cuestiones que tengan que ver con el resguardo de la integridad física de las personas no es correcto, dado que estos elementos aparecen a diario (y en muchos casos no nos damos cuenta de su presencia), en cualquier situación o lugar donde nos encontremos: pasando por cajeros automáticos, sensores, peajes, aeropuertos, etc.

Indudablemente, el sector fabricante de estos elementos debe establecer un proceso de investigación y desarrollo constante. En este rubro la competencia es amplia y en muchos casos no se trata solamente de la instalación de determinado equipo para cumplir una función, sino también el mantenimiento y reparación de los mismos es una parte fundamental del negocio.

Así las cosas, numerosas empresas locales y extranjeras aparecen como participantes de un "juego" donde el avance y la innovación son las principales características, conjuntamente con el costo, sustento y utilidad de los aparatos utilizados.

En líneas generales, los equipos de seguridad electrónica tienen un gran valor agregado, no por el valor de sus componentes pero sí por el proceso tecnológico que presupone su funcionamiento, puesta en marcha y utilización.

Por todo esto, un buen número de empresas argentinas han tomado dos caminos:

a- Son fabricantes de estos productos
b- son representantes de empresas transnacionales en nuestro país.

En el primer caso, un grupo interesante de estas empresas ya está o estará -en un futuro próximo- exportando su tecnología a otros países mientras que en el segundo caso el proceso es inverso y el ingreso de tecnología se da desde otros países hacia Argentina, por lo cual nos encontramos

en una situación de ser "receptores" y "transmisores" de equipos de seguridad y transferencia de tecnología.

Procesos de exportación e importación

Con estos antecedentes, las empresas argentinas que deseen exportar sus productos, deberán tener en cuenta este factor de riesgo y tratar de establecer una contraparte-socia en el país de destino mediante la firma de un contrato de prestación y representación que cubra estos aspectos.

Al momento de establecer los primeros contactos, el empresario debe considerar también cuales son las exigencias al momento de exportar sus productos: si bien no es posible determinar de manera genérica cuales son los requisitos que establece nuestra aduana, sí podemos mencionar como una base o guía las siguientes pautas:

- a-** Establezca correctamente la posición arancelaria de su/s producto/s
- b-** De esta manera, tendrá los requisitos legales e impositivos que debe cumplir su empresa y sus productos para poder ser exportados
- c-** Los productos del sector pueden estar clasificados en los capítulos 85 o 90 de la nomenclatura. En general los productos de estos capítulos tienen un derecho del 5%, reintegros de aproximadamente el 6% y un plazo de ingreso de divisas de 360 días.
- d-** No obstante, le sugerimos que analice cada caso en particular para establecer una correcta cotización de sus productos y evitar de este modo ulteriores problemas al momento de exportar.

El proceso de importación de productos de este rubro presupone también un estudio pormenorizado de cada caso, pero se insiste que el primer paso a tener en cuenta es el de establecer correctamente la posición arancelaria de su producto (le sugerimos que tomen contacto con un despachante de aduana a tal efecto), ya que de este modo podrá saber con seguridad los siguientes puntos:

- a-** Tenga en cuenta en líneas generales está prohibida la importación de bienes usados
- b-** También está prohibida la importación de pilas y baterías
- c-** Dependiendo del caso, necesitará certificado de seguridad eléctrica
- d-** Al obtener la posición arancelaria, tendrá una magnitud cierta de los impuestos y tributos que deberá afrontar para importar los productos en forma definitiva (Arancel genérico, extrazona: 15%, intrazona: 0%)
- e-** También muchos productos están exentos del pago del IVA e Impuestos a las ganancias.

Transporte y logística

El transporte, tanto sea de importación o exportación de estos productos, y todo el proceso logístico que ello presupone también es fundamental al momento de establecer la posibilidad de compra o venta internacional. Desde el punto de vista de costos, más allá del costo del flete internacional propiamente dicho, la llegada de su mercadería en tiempo y forma (para complimentar el "just in time") y la elección del medio de transporte adecuado son muy importantes dentro del proceso del negocio.

A modo de ejemplo, considere que el flete internacional forma parte de la base imponible sobre la cual se calculan los impuestos de comercio internacional, por lo cual obteniendo una tarifa más económica también abaratará de manera considerable el pago de los tributos exigidos.

Indudablemente, es imposible comentar en este breve resumen todas las implicancias que pueden ser observadas dentro de un proceso de internacionalización de estos productos (o incluso servicios) relacionados con la seguridad, pero sí queremos dejar al menos en claro que los empresarios deben considerar muchos elementos al momento de tomar la decisión de compra o venta internacional, para evitar posteriores complicaciones o sobrecostos en el trabajo y envío final. ■