

Ventas Trianguladas, una alternativa para poder vender al exterior aún sin poder importar

Introducción

Algunas veces nos puede tocar asesorar a empresas que pretenden exportar mercadería que han de adquirir desde otro país. Puede ser que simplemente una casa matriz compre mercadería a su proveedor y lo despache desde origen a una o más sucursales; también el caso de empresas traders que se dedican a intermediar en el comercio exterior, adquiriendo mercaderías en un país y vendiéndolas a otro; o incluso Pymes que deben vender al exterior mercadería adquirida a un tercer país. El caso es el de una empresa "A" adquiere una mercadería a un proveedor de otro país "B" para venderla a un cliente de otro país "C".

1- Razonamiento más primitivo:

"A" debe importar a consumo la mercadería en cuestión (pagando los impuestos que correspondan: los tributos exteriores y los llamados "ajustes de frontera" o tributos interiores) y luego exportarla a consumo a "C" (pagando derechos de exportación -de corresponder-). Pero ello implica duplicación de tiempos, de gastos, también de tributos y de costos y precios. ¿Por qué?: 1- De tiempos: porque habrá al menos dos fletes internacionales, uno desde origen al país y otro desde el país hasta el cliente del exterior. 2- De gastos: Porque como consecuencia lógica de la duplicación de los movimientos de la mercadería se incrementan gastos de flete internacional, bancarios, de terminales, honorarios de despachantes de aduana (o equivalente: custom broker, agente aduanal, etc.), manipuleo, carga, descarga, etc. 3- De tributos: Porque, tomando la hipótesis de que no exista algún acuerdo entre los países involucrados, se tributarán dos veces tributos exteriores. Asimismo se aplicarán dos veces los tributos interiores. Vale aclarar que si los países en cuestión fuesen socios del MERCOSUR, el problema persiste por el problema del "doble cobro del Arancel Externo Común". 4- De precios: Como consecuencia de todo lo anterior aumenta también el precio de venta de "A" a "C" y como consecuencia de ello, los costos que soporta "C".

2- Alternativa propuesta:

Venta a terceros países de mercaderías no ingresadas al país “A” se hace una pregunta más o menos obvia: ¿Qué pasaría si “B” despacha su mercadería directamente a “C”? Nótese como se simplifica el flujo de movimiento de mercaderías. Esta es una alternativa realmente muy útil para tener en cuenta, pero para no tener problemas hay que planificarla correctamente.

2.1 Aspectos tributarios:

Digamos primeramente que, desde el punto de vista aduanero tampoco hay ni importación ni exportación, puesto que no ingresa ni egresa mercadería hacia/desde el territorio aduanero. Esto posibilitaría incluso que la empresa “A” ni siquiera esté inscrita como importador/exportador. La situación fiscal para “A” en cuanto a los principales tributos aplicables en nuestro país sería la siguiente:

2.1.1 IVA:

La operación no está alcanzada por el artículo 1º de la Ley de IVA ni en la compra, ni en la venta, porque se trata de una venta de mercaderías no situadas o colocadas en el país.

2.1.2 Ganancias:

Se trata de una ganancia de fuente argentina según se indica en artículo 5º de la Ley del gravamen cuando incluye a aquellas que provienen “de la realización en el territorio de la Nación de cualquier acto o actividad susceptible de producir beneficios”. “A” desarrolla su actividad en el país y aquí concreta la venta y la lleva a cabo. Al respecto, el pasado 22/12/2011, la AFIP publicó en el Boletín Oficial la RG 3240 que estableció un Régimen de Percepción para estas operaciones (del 3,50% calculado “sobre el importe de la operación de venta de divisas”), aplicable al momento de realizar los “pagos al exterior por compras de mercancías no ingresadas al país y vendidas a terceros países”. Actúan como Agentes de Percepción “las entidades comprendidas en la Ley de Entidades Financieras Nº 21.526 y sus modificaciones, autorizadas a operar en comercio exterior”.

2.1.3. Ingresos Brutos:

A nivel nacional, y a diferencia de la exportación, es una operación alcanzada por las normas provinciales sobre rentas. Por ejemplo, en Santa Fe, alcanzado en forma genérica por el art. 122 (Actividades, actos u operaciones comprendidas) del Código Fiscal de la Provincia de Santa Fe. No alcanzado por artículo 127 c) sobre Exención para exportaciones (por referirse el mismo a "...venta de productos y mercaderías efectuadas al exterior por el exportador con sujeción a los mecanismos aplicados por la Administración Nacional de Aduanas "- hoy DGA-). Esta exención, a mi criterio, es sólo para exportaciones de bienes y no alcanza a los servicios; no obstante hay quienes sostienen que también es aplicable a los mismos. Como sea, recordamos que en esta operación no existe técnicamente una "exportación".

2.2 Aspectos cambiarios:

Desde el punto de vista de ingreso y egreso de divisas, persiste la obligación de hacer los movimientos de divisas a través del Mercado Único y Libre de Cambios. El instituto es considerado en la práctica como un régimen independiente y fueron creados a nivel bancario sendos códigos a utilizar. En el ingreso, es decir cuando "A" recibe las divisas de parte de "C" se utiliza en el boleto de compra bancario el Código 106 "Cobros de mercaderías no salidas del país y vendidas a terceros países"; mientras que para el pago al proveedor "B", "A" utiliza en el boleto de venta de divisas el Código 163 "Pagos al exterior por compras de mercaderías no ingresadas al país y vendidas a terceros países". Asimismo, rige la Com. A BCRA Nº 5265/2012 por la cual se exige que: a- con anterioridad de transferir las divisas al proveedor del exterior, "se hubiera registrado en la entidad interviniente el ingreso de divisas en concepto de compras de divisas por cobros de mercaderías no salidas del país y vendidas a terceros países"; b- "el total acumulado de los ingresos registrados en la entidad por el concepto "compras de divisas por cobros de mercancías no salidas del país y vendidas a terceros países" en las condiciones señaladas, por las ventas realizadas por el cliente, deberá ser en todo momento, igual o superior a la sumatoria de las comisiones o ganancias por la intermediación comercial del operador local y de las transferencias en concepto de pagos al exterior por compras de mercaderías no ingresadas al país y vendidas a terceros países". c-. Presentar a la entidad interviniente "documentación que avale la genuinidad de las operaciones realizadas".

Desde el 1° de febrero de 2013 estas operaciones además están alcanzadas por DAPE. RG AFIP 3417.

2.3. Aspectos documentales a tener en cuenta:

Documento de transporte: En este documento, el cargador es la empresa "A" y el Consignatario es la empresa "C". La empresa "B" (real proveedor) normalmente no se consigna. En caso de que se pretenda ocultar los datos del proveedor real, debido a que muchas veces "B" o "C" pueden acceder a los datos instruidos al armador o su agente para la confección del Conocimiento de Embarque, se recomienda utilizar un Conocimiento de Embarque "A la Orden", que el flete sea contratado directamente por la empresa "A". Ello no exime de todo riesgo de que la información se filtre pero lo minimiza. Certificado de Origen: Estamos en una situación de triangulación. De ser posible la gestión de un certificado de origen (es decir si las partes involucradas pertenecen a países con acuerdos de complementación económica susceptibles de ser aplicados), un tema clave por razones comerciales (confidencialidad), aduaneras y comerciales es que el Certificado de Origen que reciba el importador ("C") sea por el importe de las divisas que él gira a la empresa que realizó la venta desde el tercer país ("A"). Para ello, hay que ver qué normas resultan aplicables en cada caso particular. Por ejemplo: Si "A" fuese una empresa argentina y "B" fuese una empresa brasilera mientras que "C" fuese una empresa uruguaya, el exportador brasilero ("C") podría tramitar el certificado de origen aplicando el Protocolo Adicional Nº 58 del Acuerdo de Alcance Parcial (ALADI) Nº 18. Un problema que plantea el caso de triangulación respecto del certificado de origen es que para la empresa importadora trascienden los datos del verdadero proveedor. Por ende, muchas veces, no se proporciona el mismo. Factura de exportación: Recordando que no existe exportación desde el punto de vista técnico, no resulta aplicable la Resolución AFIP 2758/2010 de Facturación Electrónica obligatoria para exportadores.

2.4 Recaudos Legales:

Como suele ocurrir en las operaciones de triangulación, muchas veces el interés del vendedor original ("A") es que su cliente ("C") no dé con su proveedor ("B"). No obstante, muchas veces eso suele ocurrir, por ejemplo, en el caso de que la operación se desarrolle con la gestión de un certificado de origen, o cuando "C" o "B" contratan el flete internacional. Por ello, un consejo final en estos casos, para preservar la el negocio de la empresa "A" es que se asesore con un profesional del derecho para realizar algún contrato en el ámbito del derecho internacional privado que resguarde sus intereses. Por ejemplo: Contrato de Confidencialidad (porque "A" podría compartir con "B" los datos de sus clientes), Contrato de Agencia (si "B" fuese agente de "A"), etc. NOTAS AL PIE: 1. Dejando de lado los tecnicismos y teniendo en cuenta el marco donde se publica este trabajo, para que el lector comprenda fácilmente, los tributos exteriores son aquellos cuya recaudación corresponde a DGA (derechos de importación, tasa estadística, por ejemplo); mientras que los interiores, corresponden a DGI (IVA, Ganancias, por ejemplo). 2.El



“doble cobro del AEC” responde a varias causas. Entre ellas, que se dificulta a los países ponerse de acuerdo para aplicar una PAC (Política Arancelaria Común) cuando existen a la fecha sendas excepciones al AEC entre los estados partes. Otro motivo es la falta de acuerdo, a la fecha, en la forma en que ha de hacerse la distribución de la renta aduanera. Vale decir, si por ejemplo, la mercadería entra por Brasil pagando 20% de AEC, y al ingresar a Argentina no vuelve a pagar, ¿en base a qué criterio se distribuyen ese ingreso entre Argentina y Brasil?. A la fecha, este tema es tratado por las Decisiones. CMC 54/04, 37/05 y 10/10. 3.El artículo 9º del Código Aduanero define como exportación a la “ extracción de cualquier mercadería de un territorio aduanero”; y como importación “ la introducción de cualquier mercadería a un territorio aduanero”. 4.Documento de transporte es el género, como especies, según el modo de transporte tenemos al Conocimiento de Embarque o Bill of Lading (de tratarse de modo acuático); Guía Aérea o Air Way Bill (de tratarse de modo aéreo) y Carta de Porte (de tratarse de modo terrestre), y Conocimiento de Embarque Multimodal (dos o más modos de transporte).

Por Diego Dumont, para Despachantes Argentinos