



MISIONES

IPEC
Instituto Provincial
de Estadística y Censos

ÁREA ADUANERA ESPECIAL

LAS ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES EN LA LITERATURA ACADÉMICA

Provincia de Misiones



Presentado por
Dr. Darío Ezequiel DÍAZ



GUÍA DE AUTORIDADES

GOBERNADOR

Dr. OSCAR A. HERRERA AHUAD

VICEGOBERNADOR

Dr. CARLOS OMAR ARCE

DIRECTORA EJECUTIVA INSTITUTO PROVINCIAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS

Cra. SILVANA DEA LABAT

Área Aduanera Especial. Provincia de Misiones
Algunas reflexiones y consideraciones a tener en cuenta

Por Dr. Darío Ezequiel Díaz

Las zonas económicas especiales en la literatura académica

Las zonas económicas especiales se enmarcan en lo que se conoce en la literatura de la Ciencia Económica como problemas de Desarrollo Económico Local. Desde una perspectiva del mercado como mecanismo exclusivo de asignación de recursos, las condiciones de viabilidad económica de una región están determinadas por la existencia de una ventaja absoluta en la dotación de algún factor productivo (recursos naturales, mano de obras calificadas, etc.) en relación con el resto de las regiones del país y que dicha dotación de factores clave se corresponda a nivel tecnológico con un sector donde dicha economía presenta ventajas comparativas dentro de la división internacional del trabajo, determinando lo que se denomina eficiencia estática, sujeta a los recursos y la tecnología disponibles.

Sin embargo, pueden existir objetivos extra-económicos para desarrollar económicamente una región en particular. Un fundamento principal de las políticas económicas orientadas hacia esas regiones es de carácter geopolítico: apuntan a incentivar la producción de manera de fomentar la radicación de empresas, y que de esta forma aumente la demanda de trabajo y la población; asimismo objetivos de integración social y regional, para los cuales la literatura demuestra la existencia de soluciones muy diversas en términos productivos e institucionales.

La idea del diseño e implementación de políticas económicas requiere no solo que haya consistencia entre objetivos e instrumentos, sino también que dichos objetivos se cumplan minimizando las distorsiones derivadas de la política aplicada. Por ende, la política no solo debe ser efectiva (es decir, cumplir con los objetivos propuestos) sino asimismo ser eficiente, lo que significa que debe alcanzarlos con el menor costo posible. La literatura relativa a las políticas óptimas y de second best hace fuerte hincapié en estas consideraciones, con eje en la búsqueda de aquellos instrumentos que presenten los mayores niveles de optimalidad en términos de costo-beneficio.

En general, esta literatura justifica las políticas de intervención a partir de reconocer la existencia de las denominadas fallas de mercado. Esas fallas llegan a determinar que el mercado como mecanismo de asignación de factores productivos pueda arrojar resultados subóptimos en términos de los niveles de inversión y producción, así como en su composición sectorial. Las fallas de mercado pueden abarcar diversos campos, como la información

asimétrica, elevados costos de transacción, o la existencia de externalidades que no pueden ser incluidas en las funciones de beneficios de los agentes privados. Por ende, la intervención de Estado puede ser justificada para encauzar a la estructura económica hacia un equilibrio de mayor productividad e ingreso. Esto puede lograrse a través de la coordinación de los procesos de inversión privada de manera de evitar las posibles fallas de coordinación y aprovechar los rendimientos crecientes a escala; así como favoreciendo a los sectores con externalidades positivas y/o neutralizando otras fallas de mercado.

Posteriormente, la teoría del Desarrollo Económico Local superó la estrecha visión de las fallas de mercado para considerar que los agentes económicos son heterogéneos en sus capacidades tecnológicas, tanto de adopción de tecnología externa y/o aprendizaje, así como en desarrollar nuevas técnicas productivas o productos. Aquí estamos ante efectos internos de la tecnología, que repercuten en la función de beneficios de las firmas, y no ya ante las externalidades que el desarrollo tecnológico puede generar.

En términos de la generación de innovaciones, cabe destacar que las actividades de investigación y desarrollo (I+D) que se llevan adelante con miras a obtener nuevos productos o técnicas productivas poseen una elevada incertidumbre en sus resultados, tanto en la esfera técnica como económica. En términos técnicos, esta incertidumbre fundamenta que sea el Estado quien financie (e incluso muchas veces ejecute) las actividades de I+D. Por otra parte, cabe destacar el carácter de "bien público" del conocimiento técnico codificado, que posee los atributos de ser no rival y sólo parcialmente excluyente mediante derechos de propiedad intelectual (DPI), como patentes, modelos industriales, derechos de autor, etc. Nuevamente, esta incapacidad de privatizar completamente dicho conocimiento genera una subinversión privada en este tipo de actividades (especialmente en el caso de conocimiento científico), que debe ser cubierta por el Estado.

Por otro lado, es importante remarcar que para transformar una innovación en ganancias diferenciales es clave que la misma no se difunda, proceso que puede verse obturado principalmente de dos maneras: si el aprendizaje e imitación de dicha nueva técnica productiva o producto depende de conocimiento tácito no asequible a los potenciales competidores (generalmente denominados "secreto técnico"); o si existe la posibilidad de generar procesos de aprendizaje pero estas innovaciones están protegidas por DPI. De esta forma, la generación de innovaciones económicamente exitosas requiere la interacción de los componentes público y privado del Sistema Nacional de Innovación, desde la ciencia básica hasta el nuevo producto, su comercialización y la interacción con el usuario o cliente; en un marco institucional que incentive la generación de dichas innovaciones de manera sistémica.

Ante la incesante dinámica del desarrollo tecnológico y del cambio de preferencias de los consumidores, los agentes deben poseer capacidades dinámicas de desarrollo y adopción de tecnología, y de aprendizaje.

Diversos autores han profundizado esta concepción para destacar los atributos locales de los sistemas de innovación. En general, se pondera la potencialidad existente a nivel local de desarrollar aprendizajes colectivos, mediante la interacción que genera dicha proximidad; así como remarcan que los aprendizajes individuales de los trabajadores no son apropiables a nivel firma, pero sí poseen externalidades cuyo efecto positivo se circunscribe al ámbito local, mientras los mismos continúen en dicho mercado laboral. Asimismo, existen economías de escala en el desarrollo de proveedores especializados, así como ventajas para desarrollar proyectos de I+D conjuntos entre otros

Por otra parte, en una gran cantidad de sectores, son las firmas multinacionales (FMN), las que poseen la tecnología de frontera, así como las capacidades para generar nuevas técnicas productivas y productos. Estas firmas, siguiendo sus estrategias globales, suelen coordinar las cadenas productivas a nivel internacional; dentro de las cuales se insertan los clusters locales. Por ende, a pesar de que algunas veces las estrategias de las FMN intentan limitar el derrame tecnológico al interior de sus cadenas productivas, para las empresas locales es importante la mencionada capacidad dinámica de aprendizaje tecnológico a nivel individual, así como aprovechar el potencial de los aprendizajes colectivos de manera dinámica, ante los acelerados cambios técnicos y económicos que impone la internacionalización de la producción. En la misma línea, Porter destaca que dicha internacionalización de la producción redujo ciertas desventajas de localización (ante la posibilidad de intercambiar información y coordinar la producción a nivel global y de manera inmediata mediante las tecnologías de la información y las comunicaciones – TICs –); pero que eso por sí solo no genera nuevas ventajas de localización, siendo que las mismas actualmente están asociadas a los procesos de aprendizaje colectivos y a la generación de innovaciones que desarrollan los clusters locales, dependientes de la organización industrial, el marco institucional, y la interacción público-privada, entre otras.

De esta forma, en términos de las instituciones y del gobierno (governance) del desarrollo económico local, es importante remarcar el rol y la interacción de dos actores fundamentales: el gobierno local y las asociaciones empresarias. Estas últimas, además de representar sus intereses particulares, pueden aportar brindando a sus asociados ciertos bienes y servicios “semi-públicos” o “bienes club” (bienes con exclusión pero con baja o nula rivalidad), como capacitación o consultorías.

Por otra parte, el gobierno local y sus instituciones han cobrado mayor relevancia en las últimas décadas, ante la descentralización de los sistemas políticos y los recursos económicos en diversos países; tanto en los países desarrollados por cuestiones presupuestarias como en los países en desarrollo y en las economías que abandonaron la planificación central. Considerando que es en las ciudades donde se concentran las actividades más dinámicas en términos tecnológicos, diversos autores han ponderado a los gobiernos locales por su capacidad de identificar los recursos disponibles y las necesidades y problemas específicos de dichas regiones, en contraposición al comportamiento de los gobiernos centrales, los gobiernos locales gastan una proporción reducida de sus presupuestos en programas de desarrollo económico local, ya que juegan más bien un rol de facilitadores y canalizadores de dicho proceso.

Sin embargo, es importante hacer una consideración complementaria, que trasciende el marco teórico del Desarrollo Económico Local y ha sido abordada por la literatura económica de manera más general. El proceso de búsqueda de la eficiencia dinámica desarrollando sectores con perspectivas de mayor productividad en el largo plazo, favorecido por la implementación de las políticas verticales que pretenden “guiar al mercado” hacia dichos sectores, no debe ser obstaculizada por un posible comportamiento de rent seeking de los agentes beneficiarios de dichas políticas. Ante la carencia de competencia entre agentes privados que implican algunas políticas de protección comercial o diversos esquemas de subsidios y/o exenciones impositivas, los mismos pueden no incentivar a los agentes a llevar adelante los objetivos buscados en términos de modernización tecnológica e innovaciones, entre otros; sino solo acaparar dichos beneficios fiscales y/o comerciales meramente como ganancias diferenciales. En este caso, la política económica se vuelve no solo ineficiente (debido a que disminuye el rendimiento buscado en relación a una cierta disponibilidad presupuestaria), sino incluso inefectiva, debido a que no se alcanzan los objetivos.

En dichos casos, ante la falta de disciplina que implica la falta de competencia del mercado, el Estado debe estructurar un marco regulatorio para efectivizar el cumplimiento de dichos objetivos, fiscalizando el cumplimiento de las distintas metas (de inversiones, adopción de tecnología, empleo, exportaciones, etc.), a la par que permita ir limitando en el tiempo el alcance de los instrumentos de estímulo. La experiencia de los tigres asiáticos y de China demuestra la importancia de este tipo de regulaciones en un marco de menor intensidad de la competencia; a la par que demuestra el desafío político de retirar los incentivos a las empresas que no cumplen las metas, de manera de consolidar el enforcement de las políticas. Al mismo tiempo, la literatura relativa al Desarrollo Económico Local alerta sobre los peligros

de la conjunción de intereses privados y del gobierno local para mantener esquemas de incentivos para una estructura productiva local declinante a nivel internacional en términos tecnológicos y/o de preferencias de los consumidores. Estas estrategias y la dependencia de la historia (path dependence) que generan pueden ser efectivas en el corto plazo, pero están destinadas al fracaso en el largo plazo, ante los cambios internacionales mencionados.

Una versión ampliada de la teoría suministrada por el Banco Mundial considera a las zonas económicas especiales como medios de política para lograr mayor apertura económica y crecimiento. Esta teoría tiene, sin embargo, poca relevancia en el contexto actual. La experiencia reciente muestra que el aumento considerable en las zonas económicas especiales ha seguido, antes que haber precedido, a la adopción del comercio y las reformas económicas en el resto de la economía. En ese sentido, en la mayoría de los países, las zonas económicas especiales son el resultado de un régimen liberalizado. La escuela heterodoxa, surgida en la década de 1980, explica la razón de ser de las zonas económicas especiales en los regímenes orientados a la apertura de las exportaciones. Según esta escuela de pensamiento, el desarrollo de las zonas económicas especiales es el resultado de un movimiento para la exportación orientada a la industrialización en los países en desarrollo. Se argumenta que los países que han adoptado el modelo de "industrialización orientada a la exportación" (IOE) dependen en gran medida de las exportaciones y la inversión extranjera directa (IED) para la industrialización rápida. En general, los mercados de exportación se caracterizan por una fuerte competencia, márgenes de ganancias, volatilidad y la alta presión sobre las empresas en los países en desarrollo, para mejorar su eficiencia, reducir los costos de producción y competitividad internacional. En estos mercados, las empresas nacionales tienen dificultades para competir debido a la tecnología de producción insuficiente, la gestión ineficiente, la falta de acceso a mercados y a conocimientos de marketing. Estos elementos son proporcionados por la IED. Pero numerosas fallas del mercado y de la producción, que los países en desarrollo enfrentan debido a la falta crónica de actores institucionales, afectan adversamente su clima de inversiones, aumentando sus costos de producción y transacción. Esta circunstancia tiene efectos amortiguadores en la IED.

Las zonas económicas especiales ofrecen numerosos beneficios que incluyen incentivos fiscales, la provisión de fábricas o terrenos estándares con arrendamientos bajos y por periodos extensos, la provisión de infraestructura y servicios públicos, un despacho de aduana único, procedimientos simplificados, leyes laborales relajadas, que reducen el costo de hacer negocios en el país anfitrión y ofrecen un ambiente de negocios más favorable para atraer la inversión extranjera directa, que de otro modo no habría tenido lugar. La IED se cree que trae

efectos de derrame positivos para las empresas nacionales en el país anfitrión, iniciando un cambio en la orientación del sector privado nacional hacia las actividades de exportación. Evidentemente, la literatura teórica sobre las zonas económicas especiales ha evolucionado. Si bien las teorías tradicionales (ortodoxas) se centran en los incentivos fiscales ofrecidos por las zonas económicas especiales en un régimen de sustitución de importaciones, los economistas heterodoxos sugieren que las zonas económicas especiales ofrecen una mayor facilidad de hacer negocios para promover las exportaciones y la inversión en un régimen orientado a la exportación. Además, si bien el enfoque tradicional encuentra a las zonas económicas especiales útiles en la generación de divisas y la creación de empleo, el segundo enfoque las aprecia como un instrumento para la ampliación y modernización de la economía del país receptor a través de la inversión extranjera adicional, formación de capital, transferencia de tecnología y efectos de desbordamiento. Estas diferencias tratan esencialmente sobre la segunda mejor solución para promover el comercio; de manera directa como en el caso de la escuela ortodoxa e indirectamente desde el enfoque de la heterodoxia. Las zonas están evolucionando y sus características cambian con el tiempo. Es necesario, por lo tanto, el paso a nuevos paradigmas teóricos para capturar sus beneficios potenciales y considerarlos como parte de la política general de promoción de clústeres industriales basados en la industrialización. Este estudio propone así poder insertar el establecimiento de ZEE dentro del ámbito de la economía de aglomeración. Aunque las zonas económicas especiales son concentraciones de empresas, las economías de aglomeración asociadas a ellas se supone que son de menor importancia. Ellas se están promoviendo como enclaves comerciales simples, la relevancia de las economías de localización y su papel en la promoción de las ventajas competitivas de las zonas económicas especiales ha pasado desapercibido. El concepto de clústeres industriales fue introducido y popularizado por Porter en su libro "Las ventajas competitivas de las naciones".¹ Porter define los clústeres como concentraciones geográficas de empresas similares o relacionadas que crean ventajas competitivas para las empresas participantes y para las economías regionales y nacionales. Este autor fundamenta y promueve su concepto de clúster en un enfoque global sobre la "competitividad" (de empresas, industrias, regiones y naciones) en la economía global. Esto configura a sus clústeres en agrupaciones orientadas hacia el comercio e identifica la exposición de las empresas e industrias a la competencia extranjera, como la fuerza impulsora y el rasgo característico de la formación de clústeres y del desarrollo económico. En Porter, los clústeres están basados en los distritos industriales marshallianos. Dado que los distritos industriales marshallianos están basados en el principio de las ventajas comparativas, la exposición a la competencia extranjera pasa a ser también una característica de los distritos industriales

neomarshallianos. A su vez, ellos son nodos de redes mundiales. Así, el concepto de zonas económicas especiales tiene claras similitudes con los clústeres de Porter y con los distritos industriales marshallianos. Por tanto, las ZEE deben ser apreciadas como aglomeraciones de empresas (promovidas por el gobierno y muy concentradas geográficamente) competitivas internacionalmente, que cuentan con las ventajas inherentes a una infraestructura eficiente y con servicios de calidad, en un ambiente de negocios favorable con pocas restricciones regulatorias y con un mínimo de trámites burocráticos. Sus ventajas están enraizadas en las economías de localización derivadas de la difusión de conocimientos, el intercambio de recursos y la concentración de recursos humanos. Dentro de estos clústeres, la especialización de las actividades crea difusión del conocimiento, una reserva de mano de obra calificada, menores costes de transporte y logística, reducción de costos de comunicaciones y, en la medida en que los servicios públicos son compartidos, costos más bajos de infraestructura. En primer lugar, estas economías externas pueden tener fuertes efectos positivos en los flujos de inversión, una circunstancia usualmente pasada por alto en la literatura sobre las zonas económicas especiales). La inversión inicial atrae a más empresas nacionales y extranjeras debido a las economías de localización y promueve una mayor especialización, iniciando así un proceso de "causalidad circular y acumulativa" o reacciones en cadena. Además, el clúster puede ampliarse debido a la tendencia de los proveedores, sea de la industria agrupada como de las industrias relacionadas, a localizarse cerca de la zona económica especial. Esta expansión simultánea de las actividades puede estar relacionada con la teoría del gran impulso o con el concepto de polos de crecimiento. El proceso sigue siendo el mismo sea que su resultado fuese un crecimiento tipo Rosenstein-Rodan o un crecimiento tipo Hirschman. Las zonas económicas especiales pueden actuar como sistemas que se refuerzan a sí mismos, en los cuales las industrias agrupadas forman una totalidad cuyos elementos se apoyan mutuamente con "beneficios que fluyen hacia adelante, hacia atrás y horizontalmente" y que tienen la capacidad para expandirse dado que "una industria competitiva engendra otra". Las teorías de la "Nueva Geografía Económica" han insistido en el concepto de proceso acumulativo y circular. En aquellas, la concentración regional de una industria puede dar lugar a una concentración regional aún mayor de manufacturas, siendo el comercio internacional un factor que coadyuva a este proceso. Al parecer, las zonas económicas especiales, que aglomeran a empresas exportadoras altamente competitivas, generan un impulso para la inversión en el resto del territorio del país anfitrión. También, la proximidad geográfica de las empresas, puede actuar como una importante fuerza impulsora de la innovación, el aprendizaje, la difusión de conocimientos y, a su vez, promover la competitividad. Según Porter, estos procesos pueden tener lugar en todos los clústeres; sin embargo, son más

importantes en los orientados a la exportación que en los de bienes no transables internacionalmente. En la literatura, se reconoce ampliamente que la apertura a los flujos de conocimiento, capital y personas es una condición importante para la competitividad y el éxito del clúster. La teoría de la Nueva Geografía Económica desarrolló este argumento aún más. Se sostiene que los beneficios del comercio son mayores cuando las mercancías están sujetas a economías de aglomeración, debido a que la concentración de la producción mundial en un solo lugar permite un mayor aprovechamiento de las economías externas y, por lo tanto, aumenta la eficiencia. De este modo, se puede generar un proceso de desarrollo que es: a) acelerado; b) circular, en tanto la ganancia de uno alimenta a otro; c) acumulativo en sus efectos; d) creador de elementos que se refuerzan a sí mismos; e) capaz de generar ganancias sistémicas mediante el «aumento de los retornos»; f) impulsado por las innovaciones y la difusión de conocimientos; y g) eficiente y competitivo. Se puede identificar dos enfoques estratégicos para el establecimiento de zonas económicas especiales: el enfoque del “segundo mejor” basado en el comercio (que abarca a las teorías ortodoxas y heterodoxas) y el enfoque por clústeres. Estos enfoques tienen implicaciones diferentes con respecto a los vínculos e impactos económicos. Desde el punto de vista del enfoque basado en el comercio, las zonas económicas especiales ofrecen una plataforma para las unidades productivas con movilidad internacional; crean un ambiente que conduce a intercambios concentrados entre los actores privados domésticos y extranjeros; generan externalidades a través de los encadenamientos hacia atrás que actualizan a aquellos que están fuera de la zona e inician una modificación en la orientación del sector privado nacional hacia actividades de exportación. La fuerza de los eslabonamientos hacia atrás depende de las políticas gubernamentales, del nivel de sofisticación de la economía nacional en su conjunto, de la composición de la actividad económica dentro de las zonas, de la propiedad de las empresas, entre otros. Sin embargo, el enfoque del clúster trata a la zona económica especial como un clúster típico e indica que el éxito depende de su potencial de activación de fuerzas sinérgicas, que generan un proceso de causalidad circular y acumulativa que conduce a la disminución de los costes de producción y a la concentración continua. El principio subyacente es que, dadas las interdependencias entre todos los factores en un contexto social, cualquier cambio en cualquiera de los factores causará cambios en los demás; usualmente, la naturaleza de estos cambios secundarios apoya el cambio inicial; a través de un proceso de interacciones, en donde el cambio en un factor estará continuamente apoyado por las reacciones de los otros factores, todo el sistema se impulsa a moverse en la dirección del cambio primario, aunque mucho más lejos. Así, el cambio se vuelve progresivo y se propaga en forma acumulativa. Una zona económica especial puede fracasar en la activación de este mecanismo de auto-refuerzo si no está

integrada en el medio económico local y si termina manteniendo vínculos insignificantes con la economía exterior. A no ser que represente una sinergia con otros actores regionales, la zona económica especial no puede iniciar o aumentar la dinámica de un proceso acumulativo y circular. Por tanto, en el marco propuesto, éstas deben estar estratégicamente ubicadas en, o alrededor de, los clústeres existentes, ya sea que éstos se hubiesen conformado naturalmente o que hubiesen sido promovidos por el gobierno. Alternativamente, el gobierno puede planificar grandes zonas económicas especiales abiertas o fomentar el agrupamiento de varias pequeñas. En este último caso, el objetivo debe ser generar una masa crítica de actividad para atraer mayor actividad económica en la región.

Sobre que dice la experiencia mundial sobre las ZEE...

Como consecuencia de la disponibilidad limitada de datos entre países para medir los resultados y las características de las Zonas Económicas Especiales (ZEE), la mayor parte de la literatura que ha profundizado en el análisis del impacto de las ZEE ha adoptado un enfoque de estudio de caso.

La revisión de la literatura sugiere que las ZEE tienen el poder de atraer inversiones extranjeras directas IED, atraer nuevos negocios a las regiones y economías en desarrollo e impulsar las exportaciones; y que las empresas con sede en las Zonas Francas se desempeñan mejor que las empresas que no tienen su sede en las ZEE. Sin embargo, en términos de aumentar el empleo y lograr efectos secundarios en la región en general, la literatura no es concluyente. Los efectos positivos de las ZEE están claramente conectados con el contexto en el que se implementan, es decir, con la capacidad de las empresas no basadas en ZEE y las políticas de apoyo.

Además, los resultados del análisis econométrico de zonas específicas apuntan a factores estructurales cruciales detrás del éxito económico, la falta de él, de las ZEE. Los resultados clave incluyen que (1) el crecimiento de la zona es difícil de sostener en el tiempo; (2) tratar de actualizar el componente tecnológico o el valor agregado de las ZEE es un desafío las zonas de causa centradas en los sectores de alta tecnología han tenido un desempeño peor que las de los sectores de bajo costo e intensivos en mano de obra; y (3) el tamaño importa: las zonas más grandes parecen tener la ventaja en cuanto al potencial de crecimiento.

El contexto específico de cada país y región determina aún más el desempeño de las ZEE. Grandes zonas en áreas relativamente pobres, pero no muy lejos de la ciudad más grande del país, y en países con un acceso relativamente fácil a los principales mercados desarrollados del

mundo, han mostrado el mayor dinamismo económico. Las zonas de países con una historia de industrialización preexistente también han prosperado.

En contraste, los paquetes de incentivos para atraer empresas a las ZEE y los esquemas de propiedad y gestión han tenido una influencia limitada en el éxito de las zonas. Factores como el tipo de operador de la zona: privado, público o asociación público-privada (APP); exenciones de impuestos corporativos; o varios servicios públicos subsidiados no parecen haber afectado mucho el éxito de las zonas en las economías emergentes. La columna vertebral de la mayoría de las exenciones fiscales corporativas de las políticas de las ZEE también parece haber jugado un papel relativamente menor en el dinamismo de la zona, que se ha limitado a los países más desarrollados de la muestra. Por tanto, el papel de factores como las exenciones fiscales, la presencia de un regulador de zona independiente o los beneficios no fiscales, como la disponibilidad de una ventanilla única nacional, parece depender mucho más del contexto de lo que se creía hasta ahora. No hay garantía de que la concesión de tales incentivos y / o subvenciones de apoyo dé frutos en el dinamismo de la zona. La segunda pregunta de investigación es el impacto de las ZEE en el crecimiento de las áreas circundantes. Las ZEE pueden contribuir al crecimiento de las áreas circundantes, pero este efecto se erosiona con la distancia. Los beneficios de la vecindad inmediata y la influencia de las zonas todavía se sienten dentro de un radio de 50 km, pero a esa distancia, su efecto se debilita hasta que es insignificante. Los problemas relacionados con la generación de nuevos conocimientos en zonas que a menudo no son mucho más dinámicas, si es que lo son, que el resto del país, combinados con la incapacidad para absorber los derrames de conocimiento fuera de él, limitan la capacidad de las ZEE en la mayoría de las economías emergentes para dinamizar su entorno, más allá de las áreas cercanas a ellos. Este efecto débil o inexistente es válido independientemente de las características de la zona y después de controlar el rendimiento de la SEZ.

El éxito depende del contexto político. Las políticas de las ZEE no pueden sustituir reformas estructurales más amplias como mejorar el potencial para desarrollar tanto las actividades económicas como la capacidad de absorción en el país / región. La formulación de políticas de las ZEE también debe considerar las políticas de apoyo más allá del marco de políticas de las ZEE.

La proximidad a mercados atractivos es fundamental, al igual que la predisposición de la economía. Un análisis de mercado y de inversión antes de la formulación de la política es importante para comprender qué categorías de inversores se ubicarían potencialmente en la zona y a qué mercados apuntarían a servir. Como base para la formulación de políticas, es

importante evaluar si la ubicación podría utilizarse para penetrar en los mercados locales, regionales o internacionales.

Una ventaja de costos a través de una base laboral de bajo costo probablemente seguiría siendo una característica atractiva para las empresas y continuaría estimulando el dinamismo de las zonas y sus alrededores. Por lo tanto, los responsables de la formulación de políticas deben realizar una evaluación comparativa de costos para comprender completamente si un programa de ZEE proporcionaría una ventaja de costos a los inversores. Y lo que es más importante, los responsables de la formulación de políticas deben evaluar si se puede mantener un programa de ZEE; en otras palabras, si el rendimiento sobre el capital es competitivo debido al programa de ZEE, si los incentivos especiales pueden mantenerse.

Las políticas de las ZEE dependen en gran medida del contexto. El hecho de que un país requiera un regulador de zona independiente, un operador privado o público, o si ciertos servicios se necesitan más o menos en una zona específica depende esencialmente del contexto preciso en el que opera la zona. Diferentes combinaciones pueden resultar efectivas en diferentes contextos.

La ubicación de las zonas es un factor importante de éxito. Más flexibilidad para elegir la ubicación de una ZEE, es decir, mediante un análisis de ubicación, mayor es la probabilidad de éxito. Las ubicaciones que pueden aprovechar las ventajas de costos en los mercados de insumos de factores que no se ven afectados negativamente por la distancia tienen tasas de éxito más altas.

Hay pruebas contundentes que sugieren que es posible que se produzcan efectos secundarios positivos de los programas de las ZEE. Los programas de apoyo deben implementarse como parte del programa de las ZEE para garantizar que aumenten los efectos secundarios positivos. Estos podrían variar desde el aumento de la capacidad de absorción de las empresas no basadas en ZEE para participar en cadenas de suministro o una mayor capacidad de los mercados de insumos de factores.

Algunas consideraciones con mayor detalle.....

Respecto a las exenciones tributarias. Es conveniente tener en claro las exenciones tributarias a consagrar. Se debería eximir del pago de todo impuesto nacional que pudiese corresponder por hechos, actividades u operaciones que se realizaren en la provincia de Misiones, o por bienes existentes en la misma, a las personas de existencia visible, las sucesiones indivisas, y las personas de existencia ideal. En los casos de hechos, actividades, u operaciones relativas a

bienes, la exención sólo debería proceder cuando dichos bienes se encontraran radicados en la provincia o se importaren a ésta. Por último, podrían existir dos excepciones a la exención al pago de los impuestos nacionales: a) los tributos que revisten el carácter de tasas por servicios, así como los gravámenes nacionales que se originan con motivo de la importación o de la exportación, y b) los tributos que posean una afectación especial

Según el Código Aduanero Argentino, un área aduanera especial se define en el artículo 600: *Área aduanera especial o territorio aduanero especial es un ámbito en el cual:*

- a) *los tributos que gravaren la importación para consumo y la exportación para consumo no exceden el setenta y cinco por ciento de los que rigen en el territorio aduanero general. Esta limitación no comprende a las tasas retributivas de servicios;*
- b) *no son aplicables las prohibiciones de carácter económico, salvo expresa disposición en contrario de la norma que la estableciere.*

Es necesario tener en cuenta el concepto de territorio aduanero y el de territorio aduanero general.

“ARTÍCULO 2, ap. 1º: Territorio aduanero es la parte del ámbito mencionado en el artículo 1, en la que se aplica un mismo sistema arancelario y de prohibiciones de carácter económico a las importaciones y a las exportaciones”.

El concepto de territorio aduanero constituye una noción técnico-jurídica. El territorio aduanero general hace referencia a aquel territorio en el que se aplica el sistema general arancelario y de prohibiciones de carácter económico a las importaciones y a las exportaciones. Es decir, es el territorio en el que se aplica el sistema que rige por defecto, a menos que la legislación disponga la aplicación de un sistema especial, que, en este caso, se conformaría un territorio aduanero especial.

La creación de un área aduanera especial constituye una técnica de promoción económica vinculada con el comercio internacional de mercaderías y servicios. La característica principal del sistema especial aduanero que rige en un área aduanera especial, es la atenuación del régimen arancelario y de restricciones económicas que rige en el territorio aduanero general.

Algunos conceptos aduaneros básicos. La circunstancia que define a la importación y a la exportación es la introducción o extracción de mercadería de un territorio aduanero. El concepto de mercadería, se define en el artículo 10 del Código Aduanero. El concepto de importación para consumo viene dado por el artículo 233 del código aduanero. El concepto de exportación para consumo viene dado por el artículo 331 del código aduanero.

Las destinaciones de importación y exportación para consumo se caracterizan, por lo tanto, por la circunstancia de que las mercaderías están destinadas a permanecer por tiempo indeterminado en el territorio aduanero al que ingresan o fuera del territorio aduanero del que egresan, respectivamente. En ese sentido, se las denomina “destinaciones definitivas”, por oposición a las llamadas “destinaciones suspensivas”.

Estas últimas se caracterizan por la circunstancia de que si bien la mercadería ingresa al territorio aduanero (importación) o egresa del mismo (exportación), dicho ingreso o egreso no está destinado a tener carácter definitivo o, más precisamente, a permanecer por tiempo indeterminado dentro o fuera del mismo, sino que de antemano se encuentra previsto su egreso en un plazo prefijado del territorio aduanero, en el caso de la importación, o su reimportación al territorio aduanero en un plazo prefijado, en el caso de exportación.

Es importante destacar que en el caso de las destinaciones suspensivas en tanto se encuentra previsto de antemano el egreso de la mercadería del territorio aduanero en el caso de la importación, o la reimportación de la mercadería al territorio aduanero, en el caso de la exportación, las mismas no se encuentran sujetas al pago de los tributos que gravan las destinaciones definitivas, con la excepción de las tasas retributivas de servicios. Asimismo, de acuerdo con el artículo 613 del Código Aduanero, salvo disposición especial, las prohibiciones de carácter económico no alcanzan a las destinaciones de carácter suspensivas. El Código Aduanero regula las destinaciones de importación de carácter suspensivo en el Capítulo Tercero “Destinación suspensiva de importación temporaria”, artículos 250 a 277; en el Capítulo Quinto “Destinación suspensiva de depósito de almacenamiento”, artículos 285 a 295; y en el Capítulo Sexto “Destinación suspensiva de tránsito de importación”, del Título II “Destinaciones de importación”, artículos 296 a 320, de la Sección III “Importación”. Las destinaciones de exportación de carácter suspensivo se encuentran reguladas en el Capítulo Tercero “Destinación suspensiva de exportación temporaria”, artículos 349 a 373, y en el Capítulo Cuarto “Destinación suspensiva de tránsito de exportación”, artículos 374 a 385., de la Sección IV “Exportación”. Asimismo, en el Capítulo V – “Destinación suspensiva de removido” de la mencionada sección, se regula la destinación de removido.

Las prohibiciones a la importación y a la exportación se encuentran reguladas en la Sección VIII del Código Aduanero. Las prohibiciones a los fines de dicho código atendiendo a su finalidad preponderante se distinguen en económicas y no económicas.

Las prohibiciones de carácter económico son definidas por el artículo 609 del Código Aduanero en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 609. – Son económicas las prohibiciones establecidas con cualquiera de los siguientes fines:

- a) asegurar un adecuado ingreso para el trabajo nacional o combatir la desocupación;
- b) ejecutar la política monetaria, cambiaria o de comercio exterior;
- c) promover, proteger o conservar las actividades nacionales productivas de bienes o servicios, así como dichos bienes y servicios, los recursos naturales o vegetales;
- d) estabilizar los precios internos a niveles convenientes o mantener un volumen de oferta adecuado a las necesidades de abastecimiento del mercado interno;
- e) atender las necesidades de las finanzas públicas;
- f) proteger los derechos de la propiedad intelectual, industrial o comercial;
- g) resguardar la buena fe comercial, a fin de impedir las prácticas que pudieren inducir a error a los consumidores.”

Por su parte las prohibiciones de carácter no económico son definidas por el artículo 610 del Código Aduanero en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 610. – Son no económicas las prohibiciones establecidas por cualquiera de las razones siguientes:

- a) afirmación de la soberanía nacional o defensa de las instituciones políticas del Estado;
- b) política internacional;
- c) seguridad pública o defensa nacional;
- d) moral pública y buenas costumbres;
- e) salud pública, política alimentaria o sanidad animal o vegetal;
- f) protección del patrimonio artístico, histórico, arqueológico o científico;
- g) conservación de las especies animales o vegetales.
- h) Preservación del ambiente, conservación de los recursos natura

Los principales tributos aduaneros son los derechos de importación y los derechos de exportación. El derecho de importación es definido por el artículo 635 del Código Aduanero en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 635. – El derecho de importación grava la importación para consumo.”

Por su parte el artículo 636 del Código Aduanero, reiterando un concepto ya expresado en el artículo 233 de dicho cuerpo, preceptúa:

“ARTÍCULO 636. – La importación es para consumo cuando la mercadería se introduce al territorio aduanero por tiempo indeterminado.”

El derecho de importación, por su parte, es definido por el artículo 724 del Código Aduanero en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 724. – El derecho de exportación grava la exportación para consumo.” A su vez el artículo 725 del Código Aduanero, reiterando un concepto ya expresado en el artículo 331 de dicho cuerpo, preceptúa:

“ARTÍCULO 725. – La exportación es para consumo cuando la mercadería se extrae del territorio aduanero por tiempo indeterminado.”

Cuando una empresa del exterior aplica en las exportaciones de un producto precios inferiores a los que aplica por la venta de dicho bien u otro similar en el curso de operaciones normales en el mercado interno de su país, se produce una práctica desleal en términos de comercio internacional, denominada “dumping”. Para enfrentar a esta práctica existen remedios previstos por las normas internacionales en materia de comercio internacional, que permiten la aplicación de derechos antidumping, los cuales se aplican en forma adicional a los derechos de importación que pudieren resultar aplicables. En esta materia en virtud de la Ley 24.425 en la Argentina resulta de aplicación la normativa de la Organización Mundial del Comercio en materia de derechos antidumping, cuya denominación formal es Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Los estímulos a la exportación contemplados por el Código Aduanero en la Sección X “Estímulos a la exportación”, son el drawback, reintegros, y reembolsos. El drawback es definido por el artículo 820 del Código Aduanero en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 820. – Drawback 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:

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

El régimen de reintegros es definido por el artículo 825 del Código Aduanero en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 825. – El régimen de reintegros es aquél en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la

mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería.

2. Los tributos interiores a que se refiere el apartado 1 no incluyen a los tributos que hubieran podido gravar la importación para consumo.”

El régimen de reembolsos es definido por el artículo 827 del Código Aduanero en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 827. – El régimen de reembolsos es aquél en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores; así como los que se hubieren podido pagar en concepto de tributos por la previa importación para consumo de toda o parte de la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería.”

Las tasas de carácter aduanero son las siguientes: tasa de estadística, comprobación de destino, tasa de servicios extraordinarios, y la tasa de almacenaje.

La tasa de estadística, regulada en los artículos 762 a 766 del Código Aduanero, retribuye la prestación con carácter general de un servicio estadístico respecto de la importación o la exportación, fueren estas definitivas o suspensivas, calculándose como un porcentaje sobre el valor de la mercadería objeto de la operación. La tasa de comprobación de destino, regulada en los artículos 767 a 772 del Código Aduanero, retribuye el control en plaza llevado a cabo por el servicio aduanero respecto de la importación para consumo a los efectos de comprobar que se cumplen las obligaciones que hubieren condicionado los beneficios otorgados a tal importación; esta tasa se calcula como un porcentaje del valor de la mercadería importada. La tasa de servicios extraordinarios se encuentra regulada en los artículos 773 a 774 del Código Aduanero, y retribuye las tareas de fiscalización, que, a solicitud de los usuarios, realice el servicio aduanero en horas inhábiles. La tasa de almacenaje, regulada en los artículos 775 a 776, retribuye el servicio de almacenaje de mercadería que prestare el servicio aduanero.

Las licencias de importación en el comercio internacional se erigen como requisitos previos para efectuar la importación de mercaderías. De esta manera puede definirse el trámite de licencias de importación como el procedimiento administrativo que requiere la presentación de una solicitud u otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación de mercancías. El tema de las licencias de importación ha sido objeto del Acuerdo sobre Procedimientos para

el Trámite de Licencias de Importación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el cual fue incorporado a la legislación argentina por la Ley N° 24.425. Las licencias de importación se agrupan en automáticas y no automáticas. Se entiende por trámite de licencias automáticas de importación (que se mantiene para reunir información estadística y otras informaciones concretas sobre las importaciones) un sistema de licencias de importación en virtud del cual se aprueben las solicitudes en todos los casos. Se entiende por procedimientos de trámite de licencias no automáticas de importación un sistema de licencias de importación no comprendidos en la definición de licencias automáticas. El trámite de licencias no automáticas se utiliza para administrar restricciones al comercio tales como las restricciones cuantitativas que se justifican en el marco jurídico de la OMC. Vale destacar que a los efectos aduaneros todas las mercaderías deben ser clasificadas de acuerdo a un nomenclador en base al cual se encuentra organizado el régimen arancelario y de prohibiciones establecido para las importaciones y exportaciones. El nomenclador en vigencia en nuestro país es el correspondiente al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías. Además por ser Argentina miembro del Mercosur, también rige para la clasificación de mercaderías el Nomenclador Común del Mercosur (NCM) y el Sistema Informático María.

Operaciones desde y hacia el Área Aduanera Especial

En virtud de que el Área Aduanera Especial constituye un territorio aduanero, las operaciones que implican desplazamientos de mercaderías entre el Área Aduanera Especial y el Territorio Nacional Continental, el Área franca, o el extranjero son consideradas importaciones o exportaciones, según se trate de introducción o extracción de mercaderías de dicha área, respectivamente.

Se entenderá por importación al AAE: la introducción al territorio de dicha área de mercadería procedente de su exterior, tanto sea del extranjero, o del resto del territorio nacional. Se entenderá por exportación del Área Aduanera Especial la extracción de mercaderías de dicha área a su exterior, tanto al extranjero, o al resto del territorio nacional.

Importaciones al Área Aduanera Especial procedentes del Extranjero

Las importaciones al área aduanera especial, de mercaderías procedentes del extranjero o de áreas francas nacionales, gozarán de los siguientes beneficios:

- a) excepción de depósitos previos y de todo otro requisito cambiario;
- b) excepción de toda restricción fundada en motivos de carácter económico existente o a crearse, salvo que expresamente se indique su aplicabilidad al caso; 10

c) exención total de derechos de importación en los supuestos en que la importación de que se tratare, de haberse efectuado al territorio de la Nación, hubiese debido tributar por dicho concepto un derecho que resultare inferior al (50%) sobre el valor en aduana, sin computar a este efecto precios oficiales mínimos, si existieren, o del (90%) computado sobre el valor en aduana si se tratare de bienes de capital o materias primas afectados a actividades industriales en el área. El Poder Ejecutivo Nacional podrá, para casos determinados y en circunstancias especiales, reducir los citados porcentajes d) reducción a la mitad, para los supuestos no comprendidos en el inciso precedente, de los derechos de importación que correspondería aplicar de haberse efectuado la importación al territorio nacional, excluida áreas francas.

El Poder Ejecutivo Nacional podrá, para casos determinados y en circunstancias especiales, disminuir esta reducción a un tercio de los derechos de importación aplicables en el resto mencionado de la República, o incrementar dicha reducción o incluso convertirla en exención total, en estos dos últimos supuestos en el ejercicio de las facultades legales existentes a tal efecto;

e) exención total de impuestos, con afectación especial o sin ella y de contribuciones especiales a, o con motivo de, la importación, existentes o que se crearen en el futuro. La presente exención incluye al impuesto a los fletes marítimos de importación; y

f) exención total de las tasas por servicio de estadística y por comprobación de destino. El Poder Ejecutivo Nacional podrá establecer, o autorizar el establecimiento, con el fin de evitar posibles abusos o perjuicios a la producción nacional, prohibiciones o limitaciones cuantitativas para determinadas mercaderías o tipos de mercaderías. Asimismo, y con la idéntica finalidad, podrá limitar cuantitativamente, mediante cupos arancelarios, las exenciones totales de derechos de importación.

Los contingentes o cupos arancelarios que, en tales casos, estableciere, deberán distribuirse equitativamente mediante las respectivas licencias, tomando en consideración los antecedentes y solvencia de los importadores habituales y reservando un margen, por un lapso razonable, para distribuir entre eventuales nuevos interesados. A los fines del párrafo precedente, el Poder Ejecutivo podrá delegar en el órgano u órganos de aplicación que determine, el ejercicio de la respectiva facultad.

Exportaciones del Área Aduanera Especial. Las exportaciones del área aduanera especial de mercadería a su exterior, incluido en éste las áreas francas nacionales y el resto del territorio de la Nación, gozarán de los siguientes beneficios:

a) excepción de todo requisito cambiario; b) excepción de toda restricción fundada en motivos de carácter económico, salvo que expresamente se indicara su aplicabilidad al caso; c) exención total de derechos de exportación, como así también de todo impuesto, con afectación especial o sin él, contribuciones especiales (incluido el impuesto sobre los fletes marítimos de exportación) a, o con motivo de la exportación, existentes o a crearse en el futuro, excepción hecha, en este último caso, cuando la ley respectiva expresamente estableciere su aplicación al supuesto; y d) exención de la tasa por servicio de estadística. Las excepciones o exenciones establecidas en este artículo no obstarán al impedimento a la exportación al extranjero, al cobro de los tributos, o a la recuperación de la diferencia de reintegros o reembolsos ni a la aplicación de las sanciones pertinentes, que pudieren corresponder por violación de las condiciones impuestas, en la previa exportación desde el territorio nacional al área aduanera especial a los respectivos beneficios especiales.

Beneficios fiscales y aduaneros.

A continuación, comentaré la ley 19.640, Régimen de promoción industrial en la Isla Grande de Tierra del Fuego, que se podría considerar como modelo en algunas cuestiones para el AAE de Misiones.

La Ley N° 19.640 exime a las personas de existencia visible, las sucesiones indivisas, y las personas de existencia ideal del pago de todo impuesto nacional que corresponda por hechos, actividades u operaciones que se realizaren en la Provincia, o por bienes existentes en la misma (art. 1°). Además, aclara que, en los casos de hechos, actividades u operaciones relativas a bienes, la exención sólo procederá cuando dichos bienes se encontraren radicados en la Provincia o se importaren a ésta (art. 2°). Por otro lado, establece dos excepciones a la exención: 1) los tributos que tuvieren una afectación especial mayor al 50% del total del impuesto; y 2) los tributos que revistieren el carácter de tasas por servicios, los derechos de importación y de exportación, así como los gravámenes nacionales que se originaren con motivo de la importación o de la exportación (art. 3°). Asimismo, sujeto a las mismas condiciones y excepciones aplicables a los impuestos existentes- se prevé la exención de los impuestos nacionales que pudieran crearse en el futuro (art. 4°, inc. j). Entonces, el beneficio genérico establecido en los primeros artículos de la Ley N° 19.640, alude a impuestos nacionales que no sean los que tienen afectación específica superior al 50%, y que no sean tasas ni tampoco impuestos que graven la importación y la exportación. Además, estas exenciones solo son aplicables a los hechos, actividades u operaciones que se desarrollen

dentro de la Provincia, sin importar que se trate del AF o del AAE, y cuando se refieran a bienes, éstos deberán encontrarse radicados en la Provincia o importarse a ella. A partir del artículo 5º, la ley desarrolla cuestiones en materia aduanera, creando el Área Franca y el Área Aduanera Especial, y es allí donde se va a desarrollar el tratamiento especial que también reciben los tributos vinculados con la entrada y salida de mercaderías de las diferentes áreas de la provincia.

Los impuestos nacionales existentes en la actualidad, exentos

Impuesto a las Ganancias, Ley Nº 20.628 (t.o. 1997 y modif.) y Ley Nº 26.545,

- Impuesto al Valor Agregado (IVA), Ley Nº 23.349 (t.o. 1997),
- Impuestos Internos, t.o. Decreto 2682/1979 y Ley Nº 24.674,
- Ganancia Mínima Presunta, Ley Nº 25.063 Título V, y modificatorias Nros. 25.123, 25.239, 25.360 y 26.545,
- Impuesto a la transferencia de inmuebles de personas físicas y sucesiones indivisas, Ley Nº 23.905, Título VII,
- Impuesto sobre los Premios de determinados Juegos de Sorteo y Concursos Deportivos, Ley Nº 20.630 y Ley Nº 26.072.

Hay impuestos nacionales que, a pesar de tener una afectación específica superior al 50% de su monto, pueden estar exentos en la Provincia por la propia ley que los cree. Estos son:

- Impuesto a los Bienes Personales, Ley Nº 23.966 Título VI y Ley Nº 26.545,
- Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios, Ley Nº 25.413 y Ley Nº 26.730,
- Impuesto sobre el Capital de las Cooperativas, Ley Nº 23.427 y Ley Nº 26.545,
- Impuesto sobre Combustibles Líquidos, Ley Nº 23.966, Título III y Ley Nº 25.560

Por lo tanto, los impuestos nacionales que no están exentos en la Provincia son: · Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (Monotributo), Ley Nº 24.977 y Ley Nº 26.545, · Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social, Ley Nº 24.241, Ley Nº 19.032, Ley Nº 24.013, Ley Nº 23.660, Ley Nº 24.714 y Decreto Nº 1382/01, · Impuesto Adicional de Emergencia sobre Cigarrillos, Ley Nº 24.625 y Ley Nº 26.730, · Fondo Especial del Tabaco, Ley Nº 19.800, · Impuesto al Gas Natural Comprimido, Ley Nº 23.966, Título III y Ley Nº 25.560. · Impuesto sobre el Gas Oil y el Gas Licuado para Uso Automotor, Ley Nº 26.028 y Ley Nº 26.422, art. 37, · Impuesto sobre la transferencia o importación de naftas y gas natural destinado a GNC, Ley Nº 26.181, ·

Impuesto sobre el Abono de Telefonía Celular, Ley N° 26.573 · Impuestos a la Energía Eléctrica, Ley N° 24.065 y Ley N° 23.681, · Impuesto a las Entradas de Espectáculos Cinematográficos y a los Videogramas Grabados, Ley 17.741 y modificatorias, t.o. Decreto N° 1248/2001, · Impuesto a los Servicios de Comunicación Audiovisual, Ley N° 26.522, · Impuesto a los Pasajes al Exterior, Ley N° 25.997.

Impuesto a las Ganancias

De acuerdo a la Ley N° 19.640, todas las personas que obtengan ganancias por hechos, actividades u operaciones realizadas en la Provincia están exentas del pago del impuesto a las ganancias.

Declaraciones Juradas El artículo 9° del Decreto del Poder Ejecutivo Nacional (PEN) N° 1139/88 (B.O. 15/09/1988) establece que los sujetos exentos, total o parcialmente, del impuesto a las ganancias por encontrarse radicados en el Área Aduanera Especial creada por el artículo 10 de la Ley N° 19.640 deberán presentar anualmente una declaración jurada por ese gravamen. Además, de acuerdo a la Resolución General DGI N° 3448/1992 (B.O. 28/01/1992), las personas que desarrollan actividades tanto en la Provincia como en el Territorio Continental Nacional (TCN), o sea, que desarrollan eventualmente actividades beneficiadas por la Ley N° 19.640 y otras que no lo están, deberán mantener registros contables por separado, a fin de exteriorizar los conceptos e importes correspondientes a la utilización y determinación del respectivo incentivo promocional.

Hechos, actividades u operaciones relativas a bienes. En relación a hechos, actividades u operaciones relativas a bienes, de acuerdo al artículo 2° de la Ley N° 19.640, la exención en el impuesto a las ganancias solo procede cuando involucre a un bien radicado en la Provincia o se esté importando un bien a la misma. Esto quiere decir que, respecto a la venta de bienes radicados en la provincia, la ganancia obtenida por dicha venta estará exenta de pagar el impuesto, sin importar donde esté radicado el vendedor. Cuando la venta implique la exportación del bien, al TCN o al extranjero, siempre que el exportador sea diferente al importador, se considera que al momento de la venta el bien está radicado en la provincia, por lo tanto la operación está exenta. Por otro lado, en el caso de una exportación al TCN, cuando el exportador y el importador es la misma persona, se considera que al momento de salir el bien de la provincia no hubo venta, por lo que, de realizarse una venta posteriormente se deberá pagar el impuesto sobre la ganancia obtenida por dicha operación, porque al momento de perfeccionarse la venta del bien, éste ya no está radicado en la provincia. Sin embargo, lo expuesto en el párrafo anterior tiene una particularidad. En el caso de operaciones

de venta de bienes en el TCN, que hayan acreditado su condición de originarios del AAE, realizadas por empresas productoras radicadas en dicha área, el artículo 7° del Decreto PEN N° 1395/94 (B.O. 16/08/1994), modificado por los Decretos PEN N° 615/97 (B.O. 11/07/1997) y N° 710/07 (B.O. 12/06/2007), establece que gozan de la exención del cien por ciento (100%) del Impuesto a las Ganancias. Esto quiere decir que, si un bien originario del AAE es exportado al TCN por su productor e importado por el mismo productor, para luego ser vendido en el TCN por el mismo productor, la ganancia obtenida por dicha venta estará exenta del pago del impuesto a las ganancias. A pesar de esto, el mismo artículo establece también condiciones particulares para los casos en los que una empresa industrial radicada en el AAE venda su producto originario en el TCN a un consumidor final, sea en forma directa o indirectamente a través de una o varias empresas vinculadas. Cuando la venta se realice a un consumidor final (directa o indirectamente a través de vinculadas), el Impuesto a las Ganancias se determinará considerando como precio del AAE al setenta por ciento (70%) del precio de venta efectivo facturado por el productor, neto de descuentos y bonificaciones, detrayéndose del monto resultante la totalidad de los costos y gastos computables incurridos en el AAE, de conformidad con la Ley de Impuesto a las Ganancias T.O. 1997 y sus modificaciones. A tales efectos, la empresa radicada en el AAE que efectúe ventas a consumidores finales a través de intermediarios radicados en el TCN, podrá deducir del treinta por ciento (30%) restante del precio de venta de dichas operaciones, la comisión facturada por los referidos intermediarios, deducción que en ningún caso podrá exceder el treinta por ciento (30%) del mencionado precio de venta. Asimismo, el mencionado artículo 7° establece otra disminución en los beneficios para los casos en que la operación se realice entre empresas vinculadas y el precio de venta de los bienes efectivamente facturado, neto de descuentos y bonificaciones, por la empresa radicada en el AAE, supere el precio efectivo de reventa de los mismos bienes en el TCN. En este caso, se considerará a los efectos de la exención el precio de venta del AAE al ochenta y cinco por ciento (85%) del precio efectivo de la venta realizada por el productor. Es decir que el quince por ciento (15%) restante queda sujeto al impuesto. Asimismo, el adquirente radicado en el TCN deberá considerar el ochenta y cinco por ciento (85%) de su precio efectivo de reventa a los efectos de la determinación del costo computable en el Impuesto a las Ganancias. Esto significa que, para determinar el costo computable en esta situación, al precio de venta pactado con el productor radicado en el AAE deberá detráerse el 15%. Por último, la norma que define cuándo existe vinculación económica es el artículo 8° del Decreto PEN N° 1395/94, modificado por los Decretos PEN N° 615/97, N° 710/07 y N° 2111/09 (B.O. 22/12/2009). Este artículo establece que habrá vinculación si se cumple una de las siguientes cinco situaciones: a) cuando la empresa radicada en el TCN participe directa o

indirectamente en el control del capital o dirección de otra empresa radicada en el AAE o viceversa; b) en el caso que una persona o grupo de personas posean participación directa o indirecta en el control del capital o dirección de dos (2) empresas localizadas, una en el AAE y otra en el TCN; c) cuando la empresa radicada en el AAE realice, en un mismo año fiscal, más del sesenta por ciento (60%) del total de sus ventas a una empresa radicada en el TCN; d) cuando la empresa radicada en el AAE realice, en un mismo año fiscal, más del sesenta por ciento (60%) del total de sus ventas a varias empresas radicadas en el TCN, siempre que tales empresas se encuentren entre ellas vinculadas de acuerdo a a); e) el precio efectivo de venta facturado por producto por una empresa radicada en el AAE a una o más empresas radicadas en el TCN resulte sustancialmente superior al de transacciones referidas a productos de similar naturaleza, realizadas con, o entre terceras partes independientes; y simultáneamente el precio de comercialización de la empresa radicada en el TCN resulte similar o inferior al de transacciones realizadas respecto del tipo de productos de que se trate por terceras partes independientes, reduciendo los márgenes brutos de comercialización de mercado habituales para dichos productos. Puede observarse que en el caso de los incisos a) y b) la vinculación se determina en función del control societario entre la empresa radicada en el TCN y el AAE, y viceversa; en el caso de los incisos c) y d) la vinculación se determina en función del volumen de ventas de la empresa radicada en el AAE; y en el caso del inciso e) la vinculación se determina en función de la reducción de los márgenes brutos de comercialización de la empresa radicada en el TCN. Para el caso particular de equipos de radiocomunicaciones móviles celulares, la presunción de vinculación por volúmenes de venta establecida en c) y d) sólo se configura cuando, concurrentemente: i. la empresa radicada en el AAE realice, en un mismo año fiscal, más del sesenta por ciento (60%) del total de sus ventas, por línea de producto, a una (1) o varias empresas radicadas en el TCN, siempre que tales empresas se encuentren entre ellas vinculadas de acuerdo a los presupuestos indicados en a) y b); y ii. las adquisiciones, que surjan de tales operaciones, por línea de producto, representen para la o las empresas radicadas en el TCN, siempre que tales empresas se encuentren entre ellas vinculadas de acuerdo a los presupuestos indicados en a) y b), más del sesenta por ciento (60%) de sus compras. Es decir que en el caso de equipos de radiocomunicaciones móviles celulares no basta para establecer una presunción de vinculación los extremos previstos en cuanto a volúmenes de venta por los incisos c) o d), como ocurre para la generalidad de los sectores, sino que además es preciso que se cumpla una segunda condición, relacionada con el volumen de compras de la empresa o empresas radicadas en el TCN. Las situaciones que dan lugar a la vinculación económica, reseñadas en los apartados a) a d), como asimismo la situación particular en equipos de radiocomunicaciones móviles celulares, reconocen sus

excepciones, que serán desarrolladas seguidamente. En cambio, la situación descripta en el apartado e) no reconoce excepción. De esta manera el supuesto de vinculación por control societario contemplada en los apartados a) y b) no se verificará en los casos en que, concurrentemente: i. la empresa radicada en el AAE demuestre que el precio facturado a la empresa radicada en el TCN resulte, para cada bien, comparable con el de operaciones de similar naturaleza realizadas con o entre terceras partes independientes; y ii.

El precio de reventa contado a consumidores finales, neto de bonificaciones, de la empresa radicada en el TCN, incluidos el Impuesto al Valor Agregado y los Impuestos Internos, de corresponder, supere como mínimo en un treinta y ocho con ochenta y nueve centésimas por ciento (38,89%) el precio de venta efectivo de la empresa radicada en el AAE, incluido el Impuesto al Valor Agregado y los Impuestos Internos, de corresponder. A tal fin, cuando se trate de ventas perfeccionadas en el AAE, al precio de venta efectivo se le adicionarán los Impuestos Internos abonados con motivo de la importación. Por su parte, las presunciones de vinculación por volúmenes de operaciones, incluido el supuesto especial referido a equipos de radiocomunicaciones móviles celulares, no resultarán de aplicación cuando la empresa radicada en el AAE demuestre sobre la base de pruebas fehacientes que el precio efectivo de venta facturado a la o las empresas radicadas en el TCN, resulta comparable por línea de producto con el de operaciones de similar naturaleza realizadas con o entre terceras partes independientes. Tampoco serán aplicables las presunciones de vinculación por volúmenes de operaciones a las Empresas del Estado y Sociedades en las que tenga participación el Estado Nacional, independientemente de su capital accionario. Además, la Secretaría de Industria de la Nación puede, previa intervención de la Secretaría de Hacienda del Ministerio y Economía y Finanzas Públicas, establecer que un producto quede excluido de las presunciones de vinculación por volumen de operaciones, quedando tal facultad limitada a los teléfonos de otras redes inalámbricas –excluidos celulares- portátiles.

Prestación de servicios. De acuerdo a lo establecido en el artículo 1° de la Ley N° 19.640, van a estar exentos del pago del impuesto solo los servicios efectivamente prestados en la Provincia, sin importar donde esté efectivamente radicado el prestador del servicio. Ello es así debido a que dicho artículo no exime a la persona de acuerdo a su radicación, sino que exime del pago a las actividades que se realizan en la Provincia, Al mismo tiempo tampoco es relevante dónde se utiliza económicamente el servicio, solo debe observarse dónde es efectivamente prestado. Por ejemplo, si el servicio se presta en la provincia para ser utilizado en el TCN, está exento del pago del impuesto a las ganancias, mientras que si es prestado en el TCN pero se utiliza en la provincia, debe pagar el impuesto.

Retenciones

La Resolución General AFIP 830/00 (B.O. 28/04/2000) establece en su artículo 1º que no será aplicable la retención a conceptos que se encuentren exentos o excluidos del ámbito de aplicación del impuesto a las ganancias, en los siguientes términos: “ARTÍCULO 1º.- Quedan sujetos al presente régimen de retención del impuesto a las ganancias, los importes correspondientes a los conceptos indicados en el Anexo II de la presente, así como -en su caso- sus ajustes, intereses y actualizaciones (1.1.), siempre que los mismos correspondan a beneficiarios del país y no se encuentren exentos o excluidos del ámbito de aplicación del citado gravamen (1.2.). “(1.2.) Se encuentran comprendidas las operaciones (compras y prestaciones) contratadas entre los sujetos establecidos en el territorio aduanero -general o especial- y los radicados en zonas francas y viceversa, así como las efectuadas entre sujetos radicados en una misma o en distintas zonas francas.”

Impuesto al Valor Agregado

Este impuesto fue creado luego de la sanción de la Ley N° 19.640, sin embargo, al no tener afectación especial, está alcanzado por los beneficios de la ley de acuerdo a lo establecido en el artículo 4º inciso j).

Declaraciones Juradas

Lo que está alcanzado por el beneficio de la ley son los hechos, actividades u operaciones que se realizaren en la Provincia, o por bienes existentes en la misma, por lo que la ley no deja exentos del impuesto a sujetos. De esta manera, los sujetos radicados en la Provincia deben presentar la Declaración Jurada de acuerdo lo determina la Ley Nacional N° 23.349 (texto ordenado en 1997).

Hechos, actividades u operaciones relativas a bienes

En relación a hechos, actividades u operaciones relativas a bienes, de acuerdo al artículo 2º de la Ley N° 19.640, la exención en el IVA solo procede cuando involucre a un bien radicado en la Provincia o se esté importando un bien a la misma. Esto quiere decir que la venta de bienes radicados en la Provincia está exenta de IVA, sin importar dónde esté radicado el vendedor. En el caso de una venta para consumo en el AAE se realiza con factura A o B, según corresponda, pero sin IVA. En el caso de que la venta implique la exportación del bien al extranjero, la operación está exenta y la exportación se realiza con factura E, que no incluye IVA. En el caso de que la venta implique la exportación del bien al TCN, siempre que el exportador sea diferente al importador, se considera que al momento de la venta el bien está radicado en la

provincia, por lo tanto, la operación está exenta. En este caso la venta se realiza con factura A o B, según corresponda, pero sin IVA. Por otro lado, en el caso de una exportación al TCN, cuando el exportador y el importador es la misma persona, se considera que al momento de salir el bien de la provincia no hubo venta¹⁶, por lo que, de realizarse una venta posteriormente, ésta no estará exenta de IVA, porque al momento de perfeccionarse la venta del bien, éste ya no está radicado en la provincia. Sin embargo, lo expuesto en el párrafo anterior tiene una particularidad. El artículo 1° del Decreto N° 1527/86 establece que, a los fines de la aplicación del IVA, las operaciones de venta de bienes que hayan acreditado su condición de originarios del AAE, realizadas en el TCN o que generen hecho imponible en el mismo, efectuadas por sus productores, están comprendidas en los beneficios promocionales de la Ley N° 19.640. El procedimiento para aplicar lo dispuesto en este artículo está definido en el artículo 6° del Decreto N° 1139/88, modificado por los Decretos Nros. 1395/94, 615/97 y 710/07.

“ARTÍCULO 6° — A los efectos de la aplicación del Decreto N° 1527 de fecha 29 de agosto de 1986, deberá observarse el procedimiento siguiente: a) Las ventas que se realicen en el Territorio Continental de la Nación o generen hecho imponible al mismo, serán consideradas gravadas a los efectos de la liquidación del Impuesto al Valor Agregado. b) Los sujetos pasivos que perfeccionen dichos hechos imponibles podrán computar en cada período fiscal, a los efectos de la determinación del impuesto correspondiente, un crédito fiscal presunto equivalente al monto que resulte de aplicar la alícuota del gravamen vigente al momento de la venta, sobre el precio efectivo de venta del producto en el Territorio Continental de la Nación que surja de las facturas o documentos equivalentes emitidos durante el mismo período fiscal. A los efectos indicados deberán detrarse del precio neto facturado los importes correspondientes a devoluciones, bonificaciones, descuentos, quitas o rescisiones que se hubieran otorgado durante el mismo período fiscal, aún cuando estas operaciones se relacionen con hechos imponibles que se hubiesen perfeccionado en períodos anteriores. Tratándose de empresas industriales radicadas en el Área Aduanera Especial que realicen la venta de sus productos en el Territorio Continental de la Nación a consumidores finales y/o a empresas vinculadas que destinen los productos adquiridos para la venta, reventa y/o comercialización bajo cualquier modalidad, siempre que dichas operaciones se destinen a consumidores finales y/o a otras empresas vinculadas que directa o indirectamente destinen los productos para su venta a consumidores finales, el crédito fiscal presunto a que se refiere el primer párrafo se calculará respecto de las operaciones previstas en el presente párrafo aplicando la alícuota del gravamen sobre el SETENTA POR CIENTO (70%) del precio efectivo de venta del producto en dicho Territorio, determinado conforme a las previsiones del párrafo

anterior. A fin de establecer la condición de consumidor final, deberá estarse a lo dispuesto por las normas de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones. A los efectos de lo dispuesto en el párrafo precedente, la empresa radicada en el Área Aduanera Especial que efectúe ventas a consumidores finales a través de intermediarios radicados en el Territorio Continental de la Nación, podrá computar, además del crédito fiscal presunto determinado de conformidad a las previsiones de dicho párrafo, el crédito fiscal originado en el Impuesto al Valor Agregado correspondiente a la comisión de dichas ventas, facturada por la empresa radicada en el Territorio Continental de la Nación, crédito fiscal que en ningún caso podrá superar al resultante de aplicar la alícuota del gravamen sobre el TREINTA POR CIENTO (30%) del mencionado precio efectivo de venta. Con excepción de lo dispuesto en el párrafo anterior, en ningún caso los productores del Área Aduanera Especial podrán computar los créditos fiscales reales originados en el Territorio Continental de la Nación como consecuencia de la compra de insumos y/o servicios gravados por el impuesto. Tratándose de empresas vinculadas económicamente, cuando el precio efectivo de venta a que se refiere el presente inciso supere el precio efectivo de reventa del mismo bien en el Territorio Continental de la Nación, el revendedor de que se trate sólo podrá computar como crédito fiscal —a los efectos del Impuesto al Valor Agregado— el monto que resulte de aplicar la alícuota vigente sobre el OCHENTA Y CINCO POR CIENTO (85%) del precio efectivo de reventa. Estas disposiciones serán también de aplicación cuando las ventas con destino al Territorio Continental de la Nación se realicen desde el Área Aduanera Especial o generen hechos imponible en la misma.”

Por lo tanto, si un bien originario del AAE es exportado al TCN por su productor e importado por el mismo productor, para luego ser vendido en el TCN por el mismo productor, de acuerdo al inciso a) anterior, la venta estará gravada a los efectos de la liquidación del IVA. Sin embargo, de acuerdo a lo determinado en el inciso b), el vendedor se toma por esa venta un crédito fiscal presunto equivalente al ciento por ciento (100%) del débito fiscal resultante de la venta en el TCN. Es decir, que el productor/vendedor del AAE cobra el I.V.A. a su cliente del TCN, pero no lo ingresa a la AFIP por tomar a su favor el crédito fiscal presunto. A pesar de esto, el mismo inciso b), a partir del tercer párrafo, establece también condiciones particulares para los casos en los que una empresa industrial radicada en el AAE venda su producto originario en el TCN a un consumidor final, sea en forma directa o indirectamente a través de una o varias empresas vinculadas. Cuando la venta se realice a un consumidor final (directa o indirectamente a través de vinculadas), el crédito fiscal presunto mencionado anteriormente se calcula aplicando la alícuota del gravamen sobre el setenta por ciento (70%) del precio de venta, por lo que el beneficio se reduce en este caso un treinta por ciento (30%). Asimismo, en este caso, la

empresa radicada en el AAE que efectúe ventas a consumidores finales a través de intermediarios radicados en el TCN, puede computar, además del crédito fiscal presunto mencionado, el crédito fiscal originado en el IVA correspondiente a la comisión de dicha venta, crédito fiscal que en ningún caso podrá superar al resultante de aplicar la alícuota del gravamen sobre el treinta por ciento (30%) del precio efectivo de venta. Al mismo tiempo, el último párrafo del inciso b) mencionado, establece otra disminución en los beneficios para los casos en que la operación se realice entre empresas vinculadas y el precio efectivo de venta del productor del AAE al revendedor del TCN, supere al precio al cual el bien es revendido. En este caso, el revendedor del TCN, vinculado al productor del AAE, solo podrá computar como crédito fiscal presunto a los efectos del IVA, el monto que resulte de aplicar la alícuota vigente sobre el ochenta y cinco por ciento (85%) del precio de reventa, por lo que el beneficio se reduce en este caso un quince por ciento (15%).

Respecto del crédito fiscal presunto, el artículo 4° del Decreto N° 1395/94 establece:

“ARTÍCULO 4° — A los efectos del inciso b) del art. 6° del Decreto. N° 1139 del 1° de setiembre de 1988 el cómputo del crédito fiscal presunto no podrá originar, en ningún caso, saldos a favor del contribuyente, aun cuando se trate de períodos fiscales anteriores a la entrada en vigencia del presente decreto.” Antes de terminar con el análisis referido a la aplicación del IVA a operaciones referidas a bienes, es importante hacer una aclaración respecto del tratamiento de este impuesto en las exportaciones del TCN al AAE. En este caso el artículo 5° del Decreto N° 1139/88 establece:

“ARTÍCULO 5° — Los exportadores al Área Aduanera Especial, creada por el artículo 10 de la Ley N° 19.640 tendrán el tratamiento previsto por el artículo 43 de la ley de Impuesto al Valor Agregado, texto según artículo 1° de la Ley N° 23.349, con la sola limitación que el saldo remanente una vez efectuada la compensación prevista en el primer párrafo de dicho artículo podrá ser únicamente acreditado contra otros impuestos del mismo contribuyente, cuya recaudación estuviese a cargo de la DIRECCION GENERAL IMPOSITIVA, quedando en consecuencia vedada la posibilidad de requerir su devolución o transferencia a favor de terceros responsables.” Esto quiere decir que las ventas del TCN al AAE están exentas del IVA, tal como una exportación al extranjero, pero los créditos acumulados solo pueden compensarse contra otros impuestos del mismo contribuyente, cuya recaudación estuviese a cargo de la AFIP, sin poder solicitar su devolución o transferencia en el caso de que la compensación permitida no pudiera realizarse o sólo se efectuara parcialmente.

Prestación de servicios

De acuerdo a lo establecido en el artículo 1° de la Ley N° 19.640, están exentos del IVA solo los servicios efectivamente prestados en la Provincia, sin importar donde esté efectivamente radicado el prestador del servicio. Esto es debido a que dicho artículo no exime a la persona de acuerdo a su radicación, sino que exime del pago a las actividades que se realizan en la Provincia.

Al mismo tiempo tampoco es relevante dónde se utiliza económicamente el servicio, solo debe observarse dónde es efectivamente prestado. Por ejemplo, si el servicio se presta en la provincia para ser utilizado en el TCN, está exento del IVA, mientras que si es prestado en el TCN pero se utiliza en la provincia, debe pagar IVA. En este punto es importante destacar que el Dictamen D.A.T. 47/02 de la DGI (B.O. 01/10/2002) estableció que no existe la exportación de servicios desde el TCN al AAE: "Se encuentran incididas por el gravamen del rubro las prestaciones de servicios llevadas a cabo en el Territorio Continental Nacional y prestadas en el Área Aduanera Especial, atento a que no se encuadran en el régimen de la Ley N° 19.640, toda vez que: a) no resulta posible su incorporación, por analogía, al concepto de exportación previsto en el art. 31 de dicha ley referido sólo al tráfico de mercaderías; y b) no puede considerarse como extranjera al Área Aduanera Especial creada por esa norma, a los fines de calificar a las prestaciones analizadas como exportación de servicios a los efectos de determinar su incidencia en el I.V.A

Impuestos Internos El artículo 4° de la Ley N° 19.640 incluye expresamente a los impuestos internos dentro de los beneficios establecidos en el artículo 1° de la misma ley. De esta manera, todos los hechos, actividades u operaciones que se realicen en la Provincia están exentos del pago de este impuesto. Al mismo tiempo, en los casos de hechos, actividades u operaciones relativas a bienes, estarán exentas de impuestos internos siempre que el bien esté radicado en la provincia o se importe a la misma. Por lo tanto, las ventas de bienes en la Provincia, aun cuando tengan destino de exportación, al TCN o al extranjero, están exentas de este impuesto. A pesar de lo expuesto en el párrafo anterior, es conveniente realizar algunas consideraciones respecto de las exportaciones de bienes al TCN. Este tipo de operación implica, además de una exportación desde el AAE, una importación al TCN, y la ley de impuestos internos, según texto ordenado por Decreto PEN N° 2682/79 (B.O. 30/10/1979), establece en su artículo 76° un pago a cuenta para las importaciones. De esta manera, por más que la venta/exportación no está alcanzada por este impuesto, al momento de importarse al TCN hay que hacer un pago a cuenta de la posterior venta en el TCN, operación esta última que sí se encuentra gravada. En

este sentido, los artículos 7° y 8° del Decreto N° 1139/88, modificados por los artículos 5° y 6° del Decreto N° 1395/94, establecen:

“ARTÍCULO 7° — A los efectos previstos en el artículo 76 de la -Ley de Impuestos Internos (texto ordenado en 1979 y sus modificaciones) las importaciones de bienes gravados por tales impuestos, originarios y provenientes del área Aduanera Especial, creada por la Ley N° 19.640, darán lugar a un pago a cuenta del tributo que en definitiva corresponda, equivalente a la aplicación del VEINTICINCO POR CIENTO (25 %) de la tasa respectiva, sobre el valor declarado en la documentación aduanera que ampare la Importación. Dicho pago a cuenta se ingresará al producirse el despacho a plaza de los bienes al Territorio Continental de la Nación.

ARTÍCULO 8° — El importe ingresado de acuerdo a lo establecido en el artículo anterior será deducible del impuesto que corresponda en oportunidad de producirse el hecho imponible respectivo, conforme con las disposiciones propias de cada gravamen, a cuyo efecto se considerará el expendio efectuado en el Territorio Continental de la Nación con abstracción de las operaciones que se hubieran configurado previamente en el Área Aduanera Especial.” Sin embargo, a partir del dictado del Decreto PEN N° 252/09 (B.O. 13/04/2009), las ventas en el TCN de productos eléctricos o electrónicos originarios del AAE tiene una alícuota reducida correspondiente a impuestos internos, ampliando los incentivos a la producción en el AAE de estos productos.

“ARTÍCULO 1° — Establécese la alícuota correspondiente a Impuestos Internos para los productos eléctricos y/o electrónicos alcanzados por dicho gravamen y fabricados por empresas beneficiarias del régimen de la Ley N° 19.640, siempre que acrediten origen en el Área Aduanera Especial creada por dicha ley, en el TREINTA Y OCHO CON CINCUENTA Y TRES CENTESIMOS POR CIENTO (38,53%) de la alícuota general. Para el caso de verificarse una reducción en la alícuota correspondiente al Impuesto al Valor Agregado aplicable a la venta de los productos referidos, la alícuota de Impuestos Internos establecida en el presente artículo sufrirá una reducción proporcional a la que se produzca en la alícuota del Impuesto al Valor Agregado. En ningún caso la reducción antes mencionada podrá generar saldos a favor del responsable del ingreso de Impuestos Internos.” Es importante aclarar que, de acuerdo al artículo 2° del Decreto 252/09, solo podrán beneficiarse de la alícuota reducida del artículo 1° las empresas pertenecientes al subrégimen industrial, en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 2°.- Queda expresamente establecido que la reducción de los Impuestos Internos, prevista en el Artículo 1° del presente decreto, forma parte de los beneficios y franquicias que correspondan a las empresas beneficiarias de acuerdo con el régimen de la Ley N° 19.640 y los

Decretos Nros. 1139 de fecha 1 de septiembre de 1988 y sus modificaciones y/o 479 de fecha 4 de abril de 1995 y/o 490 de fecha 5 de marzo de 2003 y sus normas complementarias, por el plazo establecido en el Artículo 1º del Decreto N° 1234 de fecha 14 de septiembre de 2007.”

Ganancia Mínima Presunta. El Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta es un impuesto que está alcanzado por el beneficio, debido a que no tiene afectaciones especiales. Además, la misma ley que lo crea, en el artículo 3º inciso a) del Título V, exime a los bienes radicados físicamente en la Provincia de Tierra del Fuego. “ARTÍCULO 3º - Están exentos del impuesto: a) Los bienes situados en la provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, en las condiciones previstas por la Ley N° 19.640; ...” Es importante remarcar que lo que se exime es a los bienes radicados en la provincia, no se exime a sujetos, por lo que sujetos radicados en la provincia pero que tienen bienes en otra jurisdicción deben tributar el impuesto a la ganancia mínima presunta por esos bienes.

Impuesto a la transferencia de inmuebles de personas físicas y sucesiones indivisas. La Ley Nacional N° 23.905 (B.O. 18/02/1991) en su Título VII establece en todo el territorio de la Nación, un impuesto a aplicar sobre las transferencias de dominio a título oneroso de inmuebles ubicados en el país para las personas físicas Ley Nacional N° 25.063 (B.O. 30/12/1998) Título V, y modificatorias Nros. 25.123, 25.239, 25.360 y 26.545. sucesiones indivisas, que revistan tal carácter para el impuesto a las ganancias, en la medida que dicha transferencia no se encuentre alcanzada por el mencionado impuesto. Por lo tanto, es un impuesto que grava las transferencias de inmuebles ubicados en el país, y recae sobre las personas físicas y sucesiones indivisas que no realizan como actividad comercial habitual la compra-venta de inmuebles. No existe ninguna afectación especial para dicho impuesto, por lo que las transferencias de inmuebles localizados en la provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur están exentas del pago de este impuesto.

Impuesto sobre los Premios de determinados Juegos de Sorteo y Concursos Deportivos
La Ley Nacional N° 20.630 (B.O. 22/01/1974) crea un gravamen de emergencia a los premios ganados en juegos de sorteo (loterías, rifas y similares), así como en concursos de apuestas de pronósticos deportivos distintos de las apuestas de carreras hípcas, organizados en el país por entidades oficiales o por entidades privadas con la autorización pertinente. Al no tener dicho impuesto ninguna afectación específica, queda alcanzado por exención genérica contemplada por los artículos 1º y 2º de la Ley N° 19.640, de acuerdo a lo establecido en el inciso j) del artículo 4º de la mencionada ley.

Impuesto a los Bienes Personales El impuesto a los bienes personales está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de dicha norma, debido a que la ley que lo crea (Ley Nacional N° 23.966, T.O. por Decreto PEN N° 281/97) fija una afectación específica mayor al cincuenta por ciento (50%). En ese sentido el artículo 30° de la Ley N° 23.966 expresa:

“ARTÍCULO 30 — El producido del impuesto establecido en la presente ley se distribuirá, conforme al siguiente régimen especial: a) El NOVENTA POR CIENTO (90%) para el financiamiento del régimen nacional de previsión social que se depositará en la cuenta del INSTITUTO NACIONAL DE PREVISION SOCIAL. b) El DIEZ POR CIENTO (10%) para ser distribuido entre las jurisdicciones provinciales y la CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, de acuerdo a un prorateador formado en función de la cantidad de beneficiarios de las cajas de previsión o de seguridad social de cada una de esas jurisdicciones al 31 de mayo de 1991.” Sin embargo, la propia Ley N° 23.966 establece específicamente en el artículo 21 inciso e) que los bienes amparados por la Ley N° 19.640 están exentos en la determinación de la base imponible del impuesto, en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 21 — Estarán exentos del impuesto: ... e) Los bienes amparados por las franquicias de la Ley N° 19.640.” Entonces en materia de Impuesto a los Bienes Personales, la exención no deriva de la Ley N° 19.640, sino que tiene su fuente en la propia normativa del impuesto. A pesar de esto, de acuerdo al Dictamen D.A.T 44/03 de la Dirección General Impositiva (B.O. 01/12/2003), los accionistas de empresas promocionadas deben pagar impuesto a los bienes personales sobre las acciones que poseen, expresándolo en los siguientes términos: “I. El régimen de la Ley N° 19.640 no brinda ningún tratamiento especial a los accionistas de empresas promovidas. II. Se considera que los bienes a los que refiere el inc. c) del art. 21 de la Ley del gravamen son todos aquellos pertenecientes a los sujetos comprendidos en la ley del gravamen y que se hallen radicados físicamente dentro del territorio amparado por la franquicia. III. Atento a las modificaciones introducidas por la Ley 25.585, a través del primer artículo incorporado a continuación del 25 de la ley del gravamen –aplicable a partir del período fiscal 2002–, se ha establecido que las sociedades deberán actuar como agente liquidador, reteniendo e ingresando con carácter de pago único y definitivo, el cero coma cincuenta por ciento (0,50%) sobre la tenencia accionaria de sus accionistas sobre el valor determinado de acuerdo con lo establecido por el inc. h) del art. 22 de la ley del gravamen, sin que se haya previsto atender a ningún tipo de circunstancia particular relacionada con el sujeto retenido.”

Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios Este impuesto no está eximido por norma general contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de dicha norma debido a que la ley que lo crea (Ley Nacional N° 25.413, modificada por Ley Nacional N° 26.180) en su artículo 3° establece una asignación específica

“ARTÍCULO 3°— El SETENTA POR CIENTO (70%) de este impuesto ingresará al Tesoro Nacional y lo administrará el Poder Ejecutivo nacional, a fin de contribuir a consolidar la sustentabilidad del programa fiscal y económico.” Sin embargo, el decreto que reglamenta la mencionada ley (Decreto PEN N° 380/01, modificado por Decreto PEN N° 1676/01) establece una alícuota diferencial para aquellas operaciones vinculadas con el régimen promocional de la Ley N° 19.640.

“ARTÍCULO 7° — La alícuota general del impuesto será del SEIS POR MIL (6‰) para los créditos y del SEIS POR MIL (6‰) para los débitos. En los supuestos contemplados en el artículo 2°, inciso b) y en el artículo 3°, cuando el producido de las operaciones indicadas en este último no sea debitado o acreditado, según corresponda, en cuentas corrientes abiertas a nombre del respectivo ordenante o beneficiario, corresponderá aplicar la alícuota del DOCE POR MIL (12‰), excepto cuando se trate de la situación prevista en el punto 5, del inciso a) del citado artículo 3°, en cuyo caso la alícuota a aplicar sobre el monto de la operación será del SEIS POR MIL (6‰). Las referidas alícuotas serán del DOS CON CINCUENTA CENTESIMOS POR MIL (2,50‰) y del CINCO POR MIL (5‰), para los créditos y débitos en cuenta corriente y para las citadas operaciones, respectivamente, cuando se trate de obras sociales creadas o reconocidas por normas legales nacionales o provinciales, o de sujetos que concurrentemente tengan exenta y/o no alcanzada en el Impuesto al Valor Agregado la totalidad de las operaciones que realizan y resulten exentos del Impuesto a las Ganancias, como así también cuando correspondan exclusivamente a las transacciones beneficiadas por el régimen de exenciones impositivas establecido en los artículos 1°, 2°, 3° y 4° de la Ley N° 19.640 o por las Leyes Nros. 21.608 y 22.021 y sus modificaciones, en estos últimos casos, únicamente cuando el porcentaje de exención o liberación del Impuesto al Valor Agregado sea del CIENTO POR CIENTO (100%).”

Impuesto sobre el Capital de las Cooperativas La Ley N° 23.427 (B.O. 03/12/1986) crea una contribución especial sobre los capitales de las cooperativas inscriptas en el registro pertinente de la Secretaría de Estado de Acción Cooperativa de la Nación. Lo recaudado por dicha contribución tiene como destino integrar el Fondo para Educación y Promoción Cooperativa. De esta manera, este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de

dicha norma, debido a que la ley que lo crea fija una afectación específica mayor al cincuenta por ciento (50%). Sin embargo, la propia Ley N° 23.427 en su artículo 9° establece:

“ARTÍCULO 9° — Estarán exentos de la contribución especial: a) Los bienes situados en el Territorio Nacional de la Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, en las condiciones previstas por la Ley N° 19.640; (...)” Dado que la base imponible de la contribución surge de la diferencia entre el activo y pasivo al fin de cada período anual, por lo determinado en el artículo 9°, no corresponde tener en cuenta a los bienes situados en la provincia a la hora de hacer el cálculo de la base. Esto implica que si una cooperativa tiene el cien por ciento (100%) de sus bienes en la provincia, estará exenta en un cien por ciento (100%) del pago de esta contribución.

Impuesto sobre los Combustibles Líquidos La Ley N° 23.966, en su Título III, Capítulo I crea un impuesto sobre la transferencia a título oneroso o gratuito de los combustibles líquidos de origen nacional o importado. Al mismo tiempo, en su artículo 19° establece como se distribuirá el cien por ciento (100%) de lo recaudado por el mencionado impuesto. De esta manera, este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de dicha norma, debido a que la ley que lo crea fija una afectación específica mayor al cincuenta por ciento (50%). Definidos en el artículo 4° del Capítulo I. Sin embargo, en el artículo 7° inciso d) del Título mencionado se determina la exención de este impuesto para los casos en que la transferencia se destine al consumo en el área de influencia definida en el mismo artículo, área en la cual se encuentra incluida la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.

“ARTÍCULO 7° — Quedan exentas de impuesto las transferencias de productos gravados cuando: (...) d) Cuando se destinen al consumo en la siguiente área de influencia de la REPUBLICA ARGENTINA: Sobre y al sur de la siguiente traza: de la frontera con CHILE hacia el este hasta la localidad de El Bolsón y por el paralelo N° 42 y hasta la 18 intersección con la ruta nacional N° 40; por la ruta nacional N° 40 hacia el norte hasta su intersección con la ruta provincial N° 6; por la ruta provincial N° 6 hasta la localidad de Ingeniero Jacobacci; desde la localidad Ingeniero Jacobacci hacia el noroeste por la ruta nacional N° 23 y hasta la localidad de Comallo incluida; desde la localidad de Ingeniero Jacobacci hacia el noreste por la ruta nacional N° 23 y hasta la ruta nacional N° 3; por la ruta nacional N° 3 hacia el sur, incluida la ciudad de Sierra Grande, hasta el paralelo N° 42; por el paralelo N° 42 hacia el este hasta el Océano Atlántico. Inclúyese en la presente disposición el expendio efectuado por puertos patagónicos de gas oíl, diésel oíl y fuel oíl para consumo de embarcaciones de cabotaje efectuados en la zona descripta y al este de la misma hasta el litoral marítimo, incluido el

puerto de San Antonio Oeste.” En ese sentido, el Dictamen N° 96/1999 de la Dirección de Asesoría Técnica de la AFIP (B.O. 01/08/2000) establece en su parte pertinente: “En función de los conceptos desarrollados puede concluirse que, con relación al Impuesto sobre la Transferencia de Combustibles Líquidos, las ventas de productos gravados, concretadas dentro del Área Aduanera Especial creada por la Ley N° 19.640, no gozan de los beneficios promocionales instituidos por dicha norma legal, en tanto si los bienes enajenados se destinan al consumo en la zona, devienen exentas del tributo de que se trata, conforme con lo previsto en la propia ley del gravamen.”

Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (Monotributo) Este impuesto no está sujeto a las exenciones establecidas en el artículo 1° de la Ley N° 19.640 por no cumplir con la condición establecida en el inciso a) del artículo 3°. En ese sentido, el artículo 55° de la Ley Nacional N° 24.977 (B.O. 06/07/1998) que crea el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes establece el destino específico de lo recaudado por este impuesto. “ARTÍCULO 55.- La recaudación del impuesto integrado, a que se refiere el artículo 11, se destinará: a) El setenta por ciento (70%) al financiamiento de las prestaciones administradas por la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES), organismo descentralizado dependiente de la Secretaría de la Seguridad Social del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social; b) El treinta por ciento (30%) a las jurisdicciones provinciales en forma diaria y automática, de acuerdo a la distribución secundaria prevista en la ley 23.548 y sus modificaciones, incluyendo a la provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, de acuerdo con la norma correspondiente. Esta distribución no sentará precedente a los fines de la Coparticipación.”

Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social Para los trabajadores en relación de dependencia, tenemos los aportes a realizar por el empleado (Aportes Personales) y las contribuciones que debe efectuar el empleador (Contribuciones Patronales). Ninguno de estos importes a tributar está exento, por tener destino específico a los diferentes subsistemas de Seguridad Social. En lo referente a los Aportes Personales, los mismos están destinados al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (artículo 11° Ley Nacional N° 24.241), Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (I.N.S.S.J. y P.) (artículo 8° Ley Nacional N° 19.032) y al Régimen Nacional de Obras Sociales (artículo 16° Ley Nacional N° 23.660). Respecto de las Contribuciones Patronales las alícuotas y su destino están establecidas en el artículo 2° de Decreto PEN N° 814/01 (B.O. 22/06/2001), sustituido por el artículo 9° de la Ley Nacional N° 25.453 (B.O. 31/07/2001), en los siguientes términos:

“ARTÍCULO 2° — Establécese las alícuotas que se describen a continuación correspondientes a las contribuciones patronales sobre la nómina salarial con destino a los subsistemas de Seguridad Social regidos por las leyes 19.032 (INSSJP), 24.013 (Fondo Nacional de Empleo), 24.241 (Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones), y 24.714 (Régimen de Asignaciones Familiares), a saber: ...”

Impuesto Adicional de Emergencia sobre Cigarrillos La Ley Nacional N° 24.625 (B.O. 09/01/1996) crea un impuesto adicional de emergencia del veintiuno por ciento (21%) sobre el precio final de venta de cada paquete de cigarrillos vendido en el territorio nacional, vigente por Ley Nacional N° 26.730 (B.O. 28/12/2011) hasta el 31 de diciembre de 2012. Al mismo tiempo, el 2° párrafo del artículo 2° establece: “El producido del impuesto se destinará íntegramente a reforzar el financiamiento de programas sociales y/o de salud, del Programa Cambio Rural y del Programa Social agropecuario. Anualmente la ley de presupuesto determinará los programas que serán beneficiados. El destino señalado configura la asignación específica prevista en el primer párrafo del inciso 2) del artículo 75 de la Constitución Nacional y su recaudación no será consecuentemente participable.” De esta manera, este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de dicha norma, debido a que la ley que lo crea fija una afectación específica mayor al 50%.

Fondo Especial del Tabaco La Ley Nacional N° 19.800 (B.O. 31/08/1972) crea un Fondo Especial del Tabaco, el que se integra con un impuesto del siete por ciento (7%) del precio total de venta al público de cada paquete de cigarrillo y: • un adicional del uno por ciento (1%) del precio de venta al público de los cigarrillos destinado para el pago del porcentaje de la comercialización por parte de los industriales fabricantes de cigarrillos, • un adicional del tres con cinco por mil (3,5%) del precio del paquete de cigarrillos vendido de dos (2) unidades básicas con destino a las obras sociales de la actividad, 70 • un adicional fijo de \$ 0,071 por paquete de veinte (20) cigarrillos vendidos, de los cuales, \$ 0,065 integran la recaudación resultante por la aplicación de la tasa del siete por ciento (7%) y, el resto, será destinado para el pago del porcentaje de la comercialización por parte de los industriales fabricantes de cigarrillos. Por lo tanto, todos estos cargos tienen una afectación específica, que es la integración del Fondo. Además, los artículos 27° y 28° establecen como se distribuirá lo recaudado por el Fondo. De esta manera, los cargos creados para integrar el Fondo están fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de dicha norma, debido a que la ley que lo crea fija una afectación específica mayor al cincuenta por ciento (50%).

Impuesto al Gas Natural Comprimido La Ley N° 23.966, en su Título III, Capítulo II crea un impuesto sobre el gas natural distribuido por redes con destino a gas natural comprimido (G.N.C.) para el uso como combustible en automotores. Al mismo tiempo, en su artículo 19° establece como se distribuirá el cien por ciento (100%) de lo recaudado por el mencionado impuesto. De esta manera, este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de dicha norma, debido a que la ley que lo crea fija una afectación específica mayor al cincuenta por ciento (50%).

Impuesto sobre el Gas Oíl y el Gas Licuado para Uso Automotor La Ley Nacional N° 26.028 (B.O. 06/05/2005) establece un impuesto sobre la transferencia a título oneroso o gratuito, o importación, de gasoil o cualquier otro combustible líquido que lo sustituya en el futuro, vigente por art. 37 de la Ley Nacional N° 26.422 (B.O. 21/11/2008) hasta el 31 de diciembre de 2024. Al mismo tiempo, el 4° párrafo del artículo 1° de la mencionada ley incluye en dicho impuesto al gas licuado para uso automotor de la siguiente forma: "Teniendo en consideración que la Secretaría de Energía del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, ha emitido las normas técnicas que posibilitan la utilización del gas licuado para uso automotor, la transferencia de dicho combustible, en el caso de estaciones de carga para flotas cautivas, resultará alcanzada por el presente impuesto." Debido que la Ley N° 26.028 establece en su artículo 12° cómo se distribuirá el cien por ciento (100%) de lo recaudado, este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de dicha norma, debido a que la ley que lo crea fija una afectación específica mayor al cincuenta por ciento (50%).

Impuesto sobre la transferencia o importación de naftas y gas natural destinado a GNC La Ley Nacional N° 26.181 (B.O. 20/12/2006) establece un impuesto sobre la transferencia a título oneroso o gratuito o importación de nafta sin plomo hasta noventa y dos (92) RON, nafta sin plomo de más de noventa y dos (92) RON, nafta con plomo hasta noventa y dos (92) RON y nafta con plomo de más de noventa y dos (92) RON y sobre el gas natural distribuido por redes destinado a gas natural comprimido para el uso como combustible en automotores, o cualquier otro combustible líquido que los sustituya en el futuro, el cual está vigente hasta el 31 de diciembre de 2029. Asimismo, en su artículo 13° establece cómo se distribuirá el cien por ciento (100%) de lo recaudado por el mencionado impuesto. De esta manera, este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la Ley N° 19.640, aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de dicha norma, debido a que la ley que lo crea fija una afectación específica mayor al cincuenta por ciento (50%).

Impuesto sobre el abono de telefonía celular La Ley Nacional N° 26.573 (B.O. 22/12/2009) crea el Ente Nacional de Alto Rendimiento Deportivo, el cual se financia con el producto de un cargo del uno por ciento (1%), aplicado sobre el precio del abono que las empresas de telefonía celular facturen a sus clientes, neto de IVA. De esta manera, la ley que crea el cargo fija una afectación específica mayor al cincuenta por ciento (50%), aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de la Ley N° 19.640, por lo que este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la mencionada ley.

Impuestos a la Energía Eléctrica La Ley Nacional N° 24.065 (B.O. 16/01/1992) crea el Fondo Nacional de la Energía Eléctrica, el cual se constituye por un recargo fijo por kilovatio hora sobre las tarifas que pagan los compradores del mercado mayorista, es decir las empresas distribuidoras y los grandes usuarios. De esta manera, este impuesto tiene una afectación específica del cien por ciento (100%), destinada al mencionado Fondo. Por lo tanto, se aplica la excepción del artículo 3°, inc. a) de la Ley N° 19.640, por lo que este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la mencionada ley. Además, la Ley Nacional N° 23.681 (B.O. 13/07/1989) establece un recargo sobre el precio de venta de la electricidad del seis por mil (6‰) de las tarifas vigentes en cada período y en cada zona del país aplicadas a los consumidores finales. Asimismo, en su artículo 3° determina el destino de lo recaudado:

“ARTÍCULO 3° — El producto total de recargo fijado por el artículo 1° se destinará a la Empresa Servicios Públicos Sociedad del Estado de la provincia de Santa Cruz, con el objeto de realizar inversiones en los sectores eléctricos y reducir el nivel de las tarifas aplicadas a los usuarios de electricidad que sean servidos directamente por la mencionada Empresa, a los efectos de que las tarifas tiendan a alcanzar los niveles promedios del resto del país.” Por lo que el recargo tiene una afectación específica del cien por ciento (100%), aplicándose la excepción del artículo 3°, inc. a) de la Ley N° 19.640, estando fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1° y 2° de la mencionada ley.

Impuesto a las Entradas de Espectáculos Cinematográficos y a los Videogramas Grabados La Ley Nacional N° 17.741 (B.O. 30/05/1968), texto ordenado por Decreto PEN N° 1248/2001 (B.O. 16/10/2001), crea el Fondo de Fomento Cinematográfico, el cual se integra, entre otros recursos, con: a) con un impuesto equivalente al diez por ciento (10%) aplicable sobre el precio básico de toda localidad o boleto entregado gratuita u onerosamente para presenciar espectáculos cinematográficos en todo el país, cualquiera sea el ámbito donde se realicen. b) con un impuesto equivalente al diez por ciento (10%) aplicable sobre el precio de venta o locación de todo tipo de videograma grabado, destinado a su exhibición pública o

privada, cualquiera fuere su género. De esta manera, estos impuestos tienen una afectación específica del cien por ciento (100%), que es integrar el mencionado Fondo. Por lo tanto, se les aplica la excepción del artículo 3º, inc. a) de la Ley N° 19.640, por lo que estos impuestos están fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1º y 2º de la mencionada ley

Impuesto a los Servicios de Comunicación Audiovisual La Ley Nacional N° 26.522 (B.O. 10/10/2009) en su artículo 94 establece que “los titulares de los servicios de comunicación audiovisual, tributarán un gravamen proporcional al monto de la facturación bruta correspondiente a la comercialización de publicidad tradicional y no tradicional, programas, señales, contenidos, abonos y todo otro concepto derivado de la explotación de estos servicios”. Asimismo, en su artículo 97 determina cuál será el destino del cien por ciento (100%) de lo recaudado por dicho gravamen.

“ARTÍCULO 97. — Destino de los fondos recaudados. La Administración Federal de Ingresos Públicos destinará los fondos recaudados de la siguiente forma: a) El veinticinco por ciento (25%) del total recaudado será asignado al Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales. Este monto no podrá ser inferior al cuarenta por ciento (40%) del total recaudado en virtud de los incisos a), d) y e) del apartado II del artículo 96. No puede ser asignado al Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales, un monto menor al recibido en virtud del decreto 2278/2002 a la fecha de promulgación de la presente ley; b) El diez por ciento (10%) al Instituto Nacional del Teatro. Como mínimo debe ser asignado al Instituto Nacional del Teatro, un monto igual recibido en virtud del decreto 2278/2002 a la fecha de promulgación de la presente ley; c) El veinte por ciento (20%) a Radio y Televisión Argentina Sociedad del Estado creada por la presente ley; d) El veintiocho por ciento (28%) a la Autoridad Federal de Servicios de Comunicación Audiovisual; incluyendo los fondos para el funcionamiento del Consejo Federal de Comunicación Audiovisual; e) El cinco por ciento (5%) para funcionamiento de la Defensoría del Público de Servicios de Comunicación Audiovisual; f) El diez por ciento (10%) para proyectos especiales de comunicación audiovisual y apoyo a servicios de comunicación audiovisual, comunitarios, de frontera, y de los Pueblos Originarios, con especial atención a la colaboración en los proyectos de digitalización. g) El dos por ciento (2%) al Instituto Nacional de Música.” De esta manera se aplica la excepción del artículo 3º, inc. a) de la Ley N° 19.640, por lo que este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1º y 2º de la mencionada ley.

Impuesto a los Pasajes al Exterior La Ley Nacional N° 25.997 (B.O 07/01/2005) crea el Fondo Nacional de Turismo, el cual se integra con, entre otros conceptos, “el producto del CINCO POR CIENTO (5%) del precio de los pasajes aéreos y marítimos al exterior; y los fluviales al exterior,

conforme lo determine la reglamentación, vendidos o emitidos en el país y los vendidos o emitidos en el exterior para residentes argentinos en viajes que se inicien en el territorio nacional". De esta manera, este impuesto tiene una afectación específica del cien por ciento (100%), que es integrar el mencionado Fondo. Por lo tanto, se aplica la excepción del artículo 3º, inc. a) de la Ley N° 19.640, por lo que este impuesto está fuera de la exención genérica contemplada por los artículos 1º y 2º de la mencionada ley.

Otros aspectos a tener en cuenta en la reglamentación

- **En comercio exterior el origen de la mercadería resulta relevante**, porque es muy común que existan entre diferentes países acuerdos comerciales tendientes a favorecer e incrementar el intercambio entre los países signatarios. A tal efecto uno de los aspectos salientes de los mismos es el otorgamiento recíproco de tratamientos arancelarios preferenciales para el comercio entre las partes. Para garantizar que tales preferencias se apliquen a las mercaderías efectivamente producidas en los países involucrados, es necesario arbitrar ciertos procedimientos y criterios que permitan precisar adecuadamente su origen. Por lo expuesto, los acuerdos incluyen como parte de la normativa destinada a regular su aplicación lo que se ha dado en denominar Régimen de origen o Reglas de origen. Las reglas de origen son disposiciones que establecen en qué casos las mercaderías cumplen con determinados criterios y condiciones en su producción que les dan el carácter de "mercadería originaria" de un país, región o área. Las mercaderías que cumplen con las mencionadas reglas obtienen un certificado que acredita su origen.
- **La creación de una Comisión para el Área Aduanera Especial (CAAE)**, composición, competencias, misiones y funciones, con representación del empresariado o cámaras empresariales, sindicatos, gobierno nacional, provincial y gobiernos municipales, universidades y centros académicos, cooperativas y asociaciones sin fines de lucro.
- **El detalle de las operaciones aduaneras desde y hacia el área aduanera especial.** En la AAE y ZF en Tierra del Fuego, en la actualidad la Resolución General AFIP N° 709/99 rige las destinaciones de importación y exportación del AAE, según el detalle contenido en el Anexo I de la misma. Este anexo se encuentra estructurado en cuatro apartados: 1) Egresos del Área Aduanera Especial (AAE) con destino al Exterior / Zonas Francas Nacionales, 2) Ingresos al Territorio Nacional Continental (TNC) de Mercadería proveniente del Área Aduanera Especial (AAE), 3) Ingresos de Mercaderías al Área Aduanera Especial (AAE) desde el Exterior / Zonas Francas Nacionales, y 4) Egresos de

Mercaderías de Libre Circulación en el Territorio Nacional Continental (TNC), con destino al Área Aduanera Especial (AAE). Para cada uno de los subregímenes contenidos en estos apartados, la resolución define la función que cumplirá la destinación, los procedimientos de registro en el marco del Sistema Informático María (SIM), modalidad de la acreditación de origen (de corresponder), tipo de mercadería habilitada para el subrégimen en cuestión, autorizaciones necesarias, garantías, y otros requisitos y exigencias.

5) Incentivos fiscales u otros mecanismos para lograr inversiones mediante reinversión de utilidades de las empresas para incrementar productividad, competitividad y empleo genuino. Se debe condicionar a las empresas beneficiarias e integrantes del área aduanera especial a reinvertir una proporción de las utilidades, con el objetivo de incrementar la productividad, la eficiencia y la acumulación de factores de capital, además de progresivamente, las mismas contar con una alta dotación de empleo asalariado registrado de residentes misioneros. La innovación y la economía del conocimiento deben constituir ejes en la planificación del negocio de dichas empresas. **6) Monitoreo permanente mediante un suministro continuo y periódico (trimestral, al menos) de información contable y económica de la marcha del negocio.** Es clave en una zona económica especial, el suministro continuo de información a la autoridad de aplicación (o bien, “la comisión para el área aduanera especial”) sobre facturación, estructura de financiamiento y plan de inversión, mercados de destino, matriz de costos, sofisticación del negocio, infraestructura digital e, indicadores de liquidez y solvencia.

7) Estabilidad y previsibilidad en las reglas de juego. Es clave que todo el sistema funcione bajo reglas de juegos estables, sin grandes cambios o transformaciones, que permita al empresario o inversor, construir un horizonte de previsibilidad. No existen planes de inversiones, sin contar con seguridad jurídica, y previsibilidad en las reglas de juego.



MISIONES

IPEC
Instituto Provincial
de Estadística y Censos



Tel. 0376-4447014
Fax. 0376-4447018

Página
www.ipecmisiones.org

Correo electrónico
ipec@misiones