



RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad
Nacional
de Quilmes

De Esteban, Luisina

Zonas francas : su operatoria aduanera, comercial y logística



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

De Esteban, L. y Pérez Cappellino, D. (2018). Zonas francas: su operatoria aduanera, comercial y logística. Revista Intercambios. 3(2), 87-105. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1231>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

ZONAS FRANCAS: SU OPERATORIA ADUANERA, COMERCIAL Y LOGÍSTICA

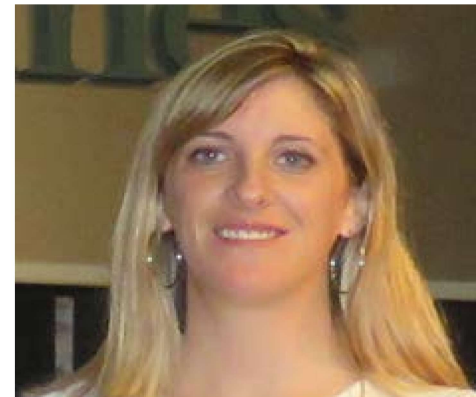
Buenas tardes, vamos a comenzar con un video institucional, para que vean de qué se trata la Zona Franca La Plata, dónde estamos ubicados y la cantidad de metros cuadrados de los que disponemos con los depósitos y la infraestructura.

Para reproducir el video haga click en la imagen



Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=TXTrHGS6Y0Y>

Luisina De Esteban:
Especialista en logística de suministros y zonas francas de la empresa Logística Integral Zona Franca S.A.



Diana Pérez Cappellino:

Especialista en logística de suministros y zonas francas de la empresa Logística Integral Zona Franca S.A.



Buenas tardes, como dijo Alfredo, vamos a conversar un poco sobre lo que es una zona franca. La zona franca está considerada un territorio extra-aduanero.

La Zona Franca de La Plata es la de mayor relevancia, debido a su cercanía con el puerto de Buenos Aires y a la cantidad de empresas que están alrededor del predio franco. ¿Qué significa la zona franca?, ¿por qué un operador querrá ir a la zona franca?, porque las mercaderías de importación están exentas del pago de derechos y de impuestos hasta el momento de la nacionalización.

¿Qué quiere decir esto?: que, por ejemplo, un importador puede comprar mercaderías en el exterior porque tiene saldos, o tiene mercaderías de otras temporadas, entonces las tiene en zona franca

hasta el momento en que las necesite. Puede tratarse de insumos. Por ejemplo, en esta época del año estamos recibiendo los insumos de la ventilación, que se preparan para mediados de año, para ingresar en las fábricas y en septiembre u octubre puedan estar en la góndola. Otro ejemplo son las temporadas de indumentaria y calzado de verano, lo de invierno ya ingresó a principios de año. Así, entrar a zona franca sirve no solamente por una cuestión logística, sino también financiera. Los derechos e impuestos se pagan a posteriori, mientras están en zona franca se abonan los servicios que ofrece cada operador -de carga, de descarga, de almacenaje de mercadería-.

Esta zona franca está habilitada para recibir todo tipo de mercadería, salvo las que están prohibidas por

Jornada “Zonas Francas: herramientas para la competitividad empresarial”

el Código Aduanero, como armas, municiones y explosivos. Para el resto de las mercaderías que necesitan refrigeración o controles de terceros organismos, la Zona Franca dispone de depósitos habilitados para ingreso y almacenaje.

Una ventaja que tiene esta Zona Franca es que no hay límite de almacenamiento. ¿Qué significa eso? Si se ingresa mercadería con una destinación suspensiva a un depósito fiscal, ahí hay un plazo de almacenaje de 180 días, con la posibilidad de hacer una prórroga por 180 días más. En cambio, en zona franca no existe plazo de almacenaje. Entonces, si el importador tiene mercadería de otra temporada y no le da destinación, en el fiscal, por ejemplo, la Aduana ejecuta una multa. En zona franca este inconveniente no existe. En

esta Zona Franca también está la posibilidad de fraccionar. Por ejemplo: tengo un embarque, o varios embarques, y en la Zona Franca puedo dividirlos.

Luisina De Esteban: Incluso, no solo por las temporadas. Nosotros, cuando nos reunimos con un cliente, siempre tratamos de escuchar lo que les sucede a los importadores. Cuando estaba la Declaración Jurada Anticipada de Importación (la DJAI), el Estado ponía barreras para que las mercaderías que ingresaran al país sean controladas. Hoy en día, las licencias no automáticas, por lo general, salen aprobadas más fácilmente que las declaraciones juradas.

En aquellas épocas -las de Guillermo Moreno-, cuando el comercio exterior de Argentina se vio muy

entrar a zona franca sirve no solamente por una cuestión logística, sino también financiera.

restringido, zona franca fue un pulmón para los importadores que necesitaban entrar mercadería al país. Aparte, Argentina perdía muchos contactos con el exterior: los extranjeros no querían venderle productos porque no podían ingresar o no sabían cuándo los importadores podían abonar la carga que habían comprado. Entonces, estratégicamente, zona franca se volvió un lugar muy importante para que los importadores puedan ingresar la mercadería sin límites de permanencia. Uno de los grandes beneficios de esta Zona Franca es la venta a terceros con Factura E.

En ese caso, los importadores pueden vender a otros importadores. En zona franca no se puede vender al público ni a cualquier persona física, se vende de importador a importador. Le llamamos

importador al que ingresa también en zona franca, no solamente al que nacionaliza la mercadería. En el caso de las ventas a terceros con Factura E, lo que se hace es dar de alta un punto de venta y se vende el producto a otro importador, que va a ser quien nacionalice y haga el despacho de nacionalización a su nombre, y tenga la licencia aprobada en el caso de tener licencia no automática.

Diana Pérez Cappellino: Doy un ejemplo para ir más a lo práctico. Tenemos un cliente que trae máquinas asfaltadoras o compactadoras de cemento, son las que vemos en las autopistas, las que están haciendo caminos. Es un gran importador que compra en el exterior este tipo de maquinaria y la vende en Zona Franca a las empresas constructoras. También

ingresa maquinaria vial y minera. Hay empresas que tienen las licencias de los comerciantes en el exterior, ellos las ingresan a la Zona Franca y desde ahí las venden a las diferentes mineras o constructoras, que pagan en un banco argentino, no tienen que hacer una transacción de giro de divisas hacia el exterior.

Luisina De Esteban: Otro motivo por el cual los importadores deciden pasar sus mercaderías por Zona Franca es cuando necesitan hacer un reproceso a la carga, sea un empaquetado, un enfilmado, o un cambio de enchufe -hoy en día Argentina está muy estricta en cuanto a la seguridad eléctrica de los productos-. Muchas veces, los productos vienen de origen con una adaptación de enchufe o de seguridad eléctrica que en Argentina

se prohíbe, entonces para que la carga no quede varada en la terminal portuaria -algo realmente oneroso-, se decide trasladarla a zona franca y realizar el proceso ahí -el cambio de enchufe, el empaquetado, el enfilmado, o lo que necesite la mercadería. Lo que no se puede hacer en zona franca hoy, al menos en La Plata, es el proceso productivo, lo cual significa que una mercadería cambie de posición arancelaria. Si salta de posición arancelaria, se tiene que exportar un 100% y no se puede nacionalizar, esto se puede hacer solamente en la zona franca de General Pico, La Pampa, que es una zona franca 90% productiva y 10% comercial, al revés que Zona Franca La Plata, que es más comercial que productiva.

Diana Pérez Capellino: La Zona Franca La Plata está toda

informatizada. El operador, en el caso del depósito que ofrece el servicio de almacenaje, tiene control con el sistema María, porque la documentación que el depósito recibe es la documentación de desembarque, y la mercadería va a viajar en tránsito hacia la zona franca desde el puerto, o desde Ezeiza, o desde un país limítrofe.

El stock del sistema María a su vez se replica en el sistema informático de la empresa concesionaria y en el stock físico del depósito. Nosotros somos muy minuciosos, porque aquí se declaran unidades, uno puede ingresar un contenedor con 1.000 bultos y 5.000 unidades, y cuando se va todo ese embarque, esas 5.000 unidades tienen que estar en cero, al margen de que esos 1.000 bultos se hayan fraccionado y salido en 2.500. Los bultos no pasan

por la contabilidad del control, sino las unidades, por eso se pueden combinar diferentes embarques.

Sí o sí esas unidades tienen que coincidir y hacer el rebaje propio de cada documentación. En este sentido, esta Zona Franca aporta seguridad a las operaciones de comercio exterior, porque se sabe fehacientemente qué es lo que se tiene, qué es lo que ingresa y qué es lo que se va. Todo es diferente de los depósitos fiscales, donde se retiran bultos y no unidades. Aparte de lo informático, en la Zona Franca nuestra hay muchísimo control de la seguridad física en el predio, tanto en el ingreso como en el egreso.

PREGUNTAS DEL AUDITORIO

Asistente: ¿Cómo se retira la mercadería?, ¿se fracciona?

Luisina De Esteban: Se respeta la unidad de medida de cuando ingresó la mercadería. Si la mercadería ingresó en litros, se retira en litros; si ingresó en metros, se retira en metros; y si ingresó en kilos, se retira en kilos.

Diana Pérez Cappellino: Suponte una bovina. Por una cuestión de costos, un importador de bovinas no va a fraccionarlas, va a sacar las bovinas completas de equis cantidad de metros. Lo que generalmente se hace: viene una caja con 50 unidades y saco 25, la unidad de medida, de unidad sí se fracciona. El litro y el metro salen como ingreso. haga un embotellado. Del isotanque, por ejemplo, se hace un proceso que se coloca en botellas para vender al público directamente. Pero eso, hoy en día, en esta Zona Franca no se está realizando mucho.

Luisina De Esteban: Excepto que voy a arrancar al revés. Una vez se trate de un proceso químico y se que llega un buque, se descargan

todos los contenedores, y el que decide ir a Zona Franca La Plata, en el Manifiesto de Carga debe declarar TRANSI, que significa “Tránsito monitoreado aduanero”. Desde hace aproximadamente 5 años, todas las cargas que ingresan a Zona Franca de La Plata u a otros lugares del país, vienen con precinto electrónico.

No sé si alguna vez prestaron atención en la autopista: los contenedores tienen un dispositivo anaranjado, por lo general cuadrado. Ese dispositivo es el que llega hasta Zona Franca La Plata y va custodiado por el Centro Único de Monitoreo Aduanero (el CUMA), que va controlando toda la ruta del contenedor. Si el contenedor para en el medio del camino, de inmediato el CUMA y la Aduana se ponen en contacto con el depósito -que seríamos nosotros- y con el

importador y el despachante, para ver qué le sucedió al camión, por qué paró y se desvió de la hoja de ruta.

Una vez que ingresa a la Zona Franca para poder operar como importador-usuario indirecto en la Zona-, es necesario que realice un registro. Hay que presentar una serie de documentos en el Ministerio de Producción -documentos propios de la empresa importadora-, se realiza un contrato con un usuario directo y en el plazo de 3 o 7 días hábiles el Ministerio de Producción habilita al importador a operar en Zona Franca.

Diana Pérez Capellino: La finalidad que persigue este registro de usuarios, es una condición que exige la Dirección Provincial de Zonas Francas para poder operar. Esto implica que las empresas que hoy

operan aquí son todas empresas que están al día con sus aportes, que tienen su documentación societaria en orden, que son empresas fieles en lo que respecta al Comercio Exterior. Para muchos esto se presenta como si fuera una traba, algo engorroso, pero estamos hablando de empresas importadoras que tienen solvencia y que trabajan poco o mucho en comercio exterior.

Luisina De Esteban: Una vez que la mercadería llega a Zona Primaria Aduanera, se presenta en la Aduana la carpeta anaranjada, donde tiene que estar la documentación propia de la importación: el Certificado de Ingreso a Zona Franca (ZFI5,) un documento de ingreso a la Zona Franca La Plata; la factura comercial; el B/L; copia del tránsito monitoreado; y la lista de empaque, si hubiera. En la Aduana puede salir

canal rojo, anaranjado o verde.

En el canal rojo se verifica que la mercadería física y los documentos se correspondan en un 100%. En el anaranjado se verifica que solo lo documental esté correcto, que esté declarada la mercadería. En el canal verde se pasa directamente a la Zona Franca. Cuando el camión ingresa, se consolida el contenedor en el depósito y la mercadería queda almacenada por tiempo indeterminado hasta que el importador necesite retirarla o realice una venta a otro importador.

Diana Perez Cappellino: Desde Zona Franca también se puede reexportar a otros países. Muchos operadores utilizan la Zona Franca como centro de distribución, y desde ahí exportan a Uruguay, o a Paraguay, de acuerdo al tipo de

producto o a las necesidades que tienen. También está la posibilidad de reembarcar la mercadería al lugar de origen, porque dentro de la zona franca está en estado suspensivo, eso le da la facilidad al operador de poder decidir qué va a hacer con la mercadería.

Continuando con lo que decía Luisina, esta Zona Franca se presta para el almacenaje, para el fraccionamiento, para la venta de mercaderías, para hacerle algún tipo de proceso. Como es un centro logístico, al operador le solicitamos que, para que no surjan demoras y costos de fletes, de custodias, etc., nos avise con un plazo prudencial de 48 horas como mínimo.

Luisina De Esteban: Tanto para el ingreso como para el egreso, se necesita mucha documentación

y muchos controles, de sistema y de aduana. Hay que ponerse en contacto con los despachantes de aduanas para que provean la documentación del importador. Nosotros tenemos que generar el ZFI5 en el sistema María de aduana, para poder oficializar y presentar la documentación en el concesionario de zona franca, que es quien regula a todos los usuarios de la Zona para poder armar la carpeta y presentarla en Aduana.

Diana Pérez Cappellino: Hay excepciones. De vez en cuando llaman desesperados: “me llegó el buque, ya tengo todo arriba del camión y te lo estoy mandando”. Hemos tenido casos en que el camión ya está en la puerta y el despachante no nos avisó nada. Son cuestiones solucionables, como operador tratamos siempre de

brindar todas las soluciones a los clientes. Pero es mejor trabajar de manera prolija y anticipada, porque después los plazos corren y las exigencias y el stress son terribles, y todo cuesta plata.

Cuando a la mercadería se le solicita el pedido, se confecciona un Certificado de Reexpedición, emitido por la empresa concesionaria que habilita a que el camión cargado ingrese a la Zona y vaya al depósito. Ese certificado tiene que coincidir en unidades y en descripción de artículos, como el despacho de importación a consumo, y si hay algún tipo de faltante o sobrante, o los artículos no coinciden, se rectifica y recién ahí se carga. Cuando está cargado el camión ingresa a la Zona Primaria Aduanera, por eso -como decía Luisina-, la Zona Primaria Aduanera está fuera de

Zona Franca, lindera pero fuera. Ahí se realiza el proceso de liberación y la mercadería sale al territorio.

Existen pequeñas diferencias entre el depósito fiscal y la zona franca. Una de las preguntas más recurrentes de los importadores es ¿por qué elegir zona franca o por qué elegir depósito fiscal? La zona franca no tiene plazo de almacenaje, eso es una ventaja muy competitiva respecto de mercaderías que necesitan tiempo de almacenaje o de cuestiones de documentación para la nacionalización. Hay muchas mercaderías que están intervenidas por terceros organismos, o que necesitan certificaciones, y tampoco saben cuándo van a ser adquiridas.

En ese sentido, la zona franca es laxa con los plazos y no corre con multas o con caer en rezago, que

Existen pequeñas diferencias entre el depósito fiscal y la zona franca.

es un dolor de cabeza para los clientes. Comercialmente, las tarifas de almacenaje en la Zona Franca se mantienen, en cambio en el fiscal hay tarifas que, por ejemplo, van de 1 a 30 días, de 1 a 60 o de 1 a 90. Es como si fuera una penalidad, cuanto más tiempo tenés la mercadería, más caro sale. En este caso, la Zona Franca mantiene una tarifa de almacenaje plana.

Luisina De Esteban: Los beneficios de recurrir a una zona franca en vez de a un depósito fiscal, también pasan por el hecho de que se permite fraccionar: se puede hacer todo lo que sea necesario con la mercadería, siempre y cuando no cambie de posición arancelaria, porque se consideraría un proceso productivo y se tendría que exportar el 100%. Por el contrario, en los depósitos fiscales hay mero almacenaje y retiro de

mercadería. No hay otra cosa que se pueda hacer en un depósito fiscal. No se pueden cambiar enchufes, por ejemplo. Si bien las regulaciones del fiscal y de la Zona Franca son muy similares, tenemos esas diferencias sustanciales, tanto económicas para el importador, como lo que se puede hacer en la zona franca y no en un fiscal.

A veces nos pasa que los importadores nos dicen “del fiscal estoy a diez minutos y de zona franca a 60 km, y los fletes terrestres son muy caros”. Muchos nos dicen “me sale más barato un flete de Shanghái a Buenos Aires que del puerto de Buenos Aires a Zona Franca”. Y sí, es verdad, pero cuando pasa determinado plazo de almacenamiento, en zona franca los costos se empiezan a prorratar y la cosa empieza a ser un poco más

económica para el importador. Eso, sin comparar lo que sería tener una mercadería parada en el puerto de Buenos Aires o en Ezeiza, con altos costos en dólares.

Diana Pérez Cappellino: Como comentaba Luisina, para ingresar mercaderías a nuestra Zona Franca, la modalidad debe ser como “usuario indirecto”. Muchas empresas extranjeras miran esta Zona Franca con encanto porque permite ingresar mercaderías en consignación. Esto significa que, como proveedor extranjero, coloco mi stock en Zona Franca La Plata con una factura proforma consignada a un usuario de la Zona, que puede ser directo como el depósito o indirecto como firma importadora. Cuando vendo esa mercadería, cuando sé que mi comprador la va a despachar, la va a nacionalizar, recién ahí emito

la factura definitiva. Esto me permite tener un stock y un plazo de entrega inmediato, porque no tengo que esperar un *transit time* de 30 o 45 días de acuerdo al origen, y puedo responder ante los competidores de una manera inmediata. Hoy se utiliza mucho la figura de “al solo efecto de almacenaje o consignación”, porque facilita rápidamente la colocación de productos, y si yo fuera el que compro, no tengo que desenvolver todo el pago de los derechos e impuestos más el valor de la mercadería al momento de nacionalizar.

Asistente: Hola, trabajo en la empresa Claro. Quisiera saber cómo opera en Zona Franca.

Luisina De Esteban: La empresa Claro no está operando en Zona Franca. Los importadores no saben

el pago de impuesto a las ganancias es igual a la alícuota del Territorio Aduanero General

de zona franca o tienen una visión errada de zona franca, en general los despachantes de aduana son los ojos y los oídos de los importadores. Y los despachantes de aduana muchas veces dicen que no quieren operar con la Zona Franca porque están a 50 kilómetros de Buenos Aires. En realidad, eso no ocurre, no va ningún despachante de aduana a zona franca, para eso están los depósitos y están los comisionistas, que son los que se encargan de presentar la carpeta de Aduana y hacer todo el trámite documental.

Asistente: ¿Cómo se estructura un depósito?

Diana Pérez Cappellino: Cada depósito tiene su sistema María, su sistema operativo, personal administrativo y personal de operaciones. Hay un *customer*

service para las firma, para cada importador, para cada despachante. Trabajamos al ritmo de Capital Federal, pero estamos en Ensenada, abiertos las 12 horas, de 7 a 19, igual que la Aduana. Lo que tiene la Zona Franca también es que hay tantos horarios de ingresos como de egresos de mercadería. Cuando arriba la carga, sea terrestre o del puerto de Buenos Aires, la Aduana opera para ingresos hasta las 5 de la tarde, y al margen de que el horario sea hasta las 19. En esas dos horas se habilita.

Luisina De Esteban: El horario operativo de Zona Franca es de 7 a 20 horas. Llegado ese horario, se cierra toda la zona franca, no puede quedar ni personal operativo, ni aduanero, se coloca un precinto de aduana y solamente queda Prefectura adentro del predio,

vigilando que los depósitos estén cerrados y no quede nadie dentro del predio.

Diana Pérez Cappellino: Está prohibido pernoctar en la zona franca. El día que se te hicieron las 19:55 y seguís en la oficina, te querés matar, porque no llegás a la puerta, y te querés ir ya. Después, para el egreso de las mercaderías, hay tiempo de cargar el camión y presentar el despacho en Aduana hasta las 3 de la tarde. Si se pasa ese horario porque hay muchos camiones -a veces pasa que los camiones llegan al mediodía y no se termina la carga camión-, pasan a Aduana después de las 3 de la tarde. Generalmente la mercadería sale en el día, y salvo que tenga algún problema documental, el camión puede llegar a dormir en la Zona Primaria, pero en general sale

siempre en el día.

Luisina De Esteban: En Zona Franca estamos trabajando con las terminales portuarias para tratar de que los camiones puedan salir antes, eso es por la distancia de 60 kilómetros que tenemos con Buenos Aires. Hoy en día hicimos un convenio con la terminal *Exolgan* en Avellaneda, que es la que más cerquita tenemos y nos están otorgando turnos de 5 a 7 de la mañana para todas las mercaderías que van a la Zona Franca. Se está tratando de ampliar el turno de 3 a 5, todavía eso no está firme, pero es una ventaja grande para nosotros que los camiones puedan llegar a salir antes y puedan llegar a tiempo, porque, por los horarios que tiene Aduana, no contamos con todo el tiempo del mundo.

Diana Pérez Cappellino: Eso es ventajoso por un tema de tránsito y por un tema de *devolución del contenedor vacío*. El vacío tiene un plazo, generalmente las terminales dan 7 días como máximo para la devolución, salvo grandes empresas que pueden llegar a 21 días, pero son muy pocas. Desde el día que arriba el buque, el importador habitual tiene 7 días como máximo para devolver el vacío. Si el traslado es el día 5 o 6, empieza a correr un taxi, y son 130 o 140 dólares por día, es el famoso “forzoso”. Hoy todos miran fino los valores, la buena logística, la buena coordinación, los papeles en orden, porque significa ahorro de costos.

Alfredo Scatizza: Tengamos en cuenta un caso tipo. Una empresa argentina necesita tener *stock* de mercadería, ha ganado una licitación, sabe que se va a llevar a

cabo durante, por ejemplo, dos años y que a medida que va avanzando la obra va a necesitar contar con el material -que a lo mejor no es nacional- para desarrollarla y poder ir avanzando. Cuando selecciona proveedor en el exterior, emite la orden de compra, se confirma la orden de compra, se hace el giro de divisas, se empieza a producir, se recibe la mercadería, y pueden pasar 60, 90 o incluso más días.

Entonces, las empresas asociadas a grandes inversiones, grandes licitaciones, suelen importar, en algunos casos en consignación -como decían las chicas-, ingresan la mercadería y a medida que va siendo solicitada en el mercado, hacen la importación definitiva. Así se ahorra una cantidad importante de tiempo y no hay que ir pidiendo las órdenes, directamente se anticipa

todo y se piden los contenedores de mercadería. Es mucho más viable tener la mercadería en zona franca. Acá, cada orden de compra que se solicita, tarda entre 60 y 90 días. Obviamente, requiere todo un trabajo de coordinación con el proveedor. Es bueno que el proveedor del exterior sea parte del proyecto licitatorio, porque si no, no hay posibilidades de un negocio viable. Tampoco sirve tener la mercadería en zona franca y que la licitación salga dentro de 3 años. En ese caso, habría que pensar en cómo se la reexporta, o si hay otro eventual comprador en el mercado interno, habría que pensar cómo se coloca esa mercadería.

Luisina De Esteban: O incluso, si hay un importador que trae mercadería a zona franca y no tiene un comprador local, tiene la posibilidad de ven-

derla al exterior sin pagar derechos. Si trae mercadería, la nacionaliza y después la vende al exterior, tendrá que pagar los derechos de nacionalización, sumados a los impuestos correspondientes. Lo que hacen muchos que no están decididos a quién vender la mercadería, es ingresarla a zona franca y ahí deciden si una parte se la venden a un importador local, si otra parte se la venden a otro país. Lo mismo con mercadería que necesita seguridad eléctrica o alguna adaptación: la mercadería ingresa a zona franca, se mantiene ahí sin ser adaptada y, si se vende a Argentina, se adapta, y si se vende, por ejemplo a Uruguay, se adapta a la regulación uruguaya.

Diana Pérez Cappellino: Un comentario: la zona franca trabaja con las regulaciones que van

surgiendo en los gobiernos de turno. En la época del “impuestazo”, los autos de alta gama estaban en la terminal de Zárate. El 98% que viene del exterior baja en esa terminal, pero con el tema del “impuestazo” corrían los plazos del depósito fiscal, por eso los trasladaban a zona franca.

Luisina De Esteban: El problema es que no había importadores.

Diana Pérez Cappellino: Pagaban el 100% de derechos, ¿quién iba a comprar un auto en esa época!? Entonces la zona franca fue una opción estratégica para las grandes automotrices. Así ocurre con otras mercaderías: cuando falta algún documento -certificado de origen, fitosanitario, etc.- ingresan a la zona franca.

Asistente: ¿Entonces sería un lugar ideal para realizar y participar de una feria internacional, donde las mercaderías luego pueden ser reexportadas sin pagar?

Alfredo Scatizza: Ese es un rol que puede cumplir la zona franca.

Luisina De Esteban: Si ingresás esa mercadería, para la feria generalmente ingresa con régimen de temporal para exposiciones, lo que no podés hacer en la Zona Franca hoy es cancelar la importación temporal. En cualquier caso, tenés que reexportarla a un tercer país. Antiguamente se podía cancelar la temporal en zona, había un plazo de 180 o 360 días.

Alfredo Scatizza: La zona franca puede servir como espacio de *showroom* para hacer eventos. Si

participaran los países del Mercosur y países con producción de material e industria agropecuaria, para la Expo-agro tranquilamente podríamos utilizar 2 o 3 hectáreas. La mercadería podría ingresar sin problemas.

Diana Pérez Cappellino: Está dentro ya de la zona franca, si la mercadería se ingresó de manera temporal al territorio, que es otro régimen, no puede volver a ingresar a la zona. Son casos diferentes.



Maestría en Comercio y Negocios Internacionales

<http://www.unq.edu.ar/carreras/56-maestr%C3%ADa-en-comercio-y-negocios-internacionales.php>