



## DJAI: los costos operativos y comerciales del día a día

La inclusión de este instrumento dentro del proceso importador tiene efectos evidentes sobre la planificación productiva y la relación comercial con proveedores externos.

Desde su implementación a principios de 2012, las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI) han tomado un rol protagónico (y polémico) dentro de la gestión diaria de operaciones para ingresar al país productos extranjeros.

Para las autoridades nacionales ha significado un instrumento de administración del comercio y de gestión del sector externo, en favor de ciertos objetivos a nivel macroeconómico. Para los operadores del comercio exterior, ha significado una instancia operativa-documental generadora de

incertidumbre, burocracia y mayor carga administrativa.

Con el paso del tiempo, las irregularidades asociadas a las DJAI han generado tensiones con socios comerciales. Algunas de ellas han sido tratadas de manera bilateral, como en los casos de México o Brasil. Otras se han enmarcado en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, como ha ocurrido con Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

Mientras las instancias diplomáticas y de negociación hacen lo suyo, importadores y despachan-

tes deben continuar su día a día en las trincheras. Ya sea un importador-distribuidor de bienes finales o un fabricante que emplea insumos importados, la incertidumbre sobre las DJAI tiene impactos en distintos momentos desde que se emite el pedido al proveedor hasta que el bien llega a manos de su comprador. Algunas de las complicaciones operativas que suelen darse son extracostos documentales y sobrecarga administrativa.

Por ejemplo, cuando tenemos en curso varios pedidos emitidos a un proveedor, no es inusual que

se soliciten DJAI separadas. Esto puede obedecer a varias razones: órdenes de compra con distintas fechas de emisión, plazos de entrega variables, evitar solicitudes de montos elevados (en favor de que sean aprobadas), gestionar prioridades según necesidades de producción, etc.

Aun cuando todos los pedidos pudieran embarcarse al mismo tiempo (por variaciones en la entrega o por acumulación de embarques al no tener DJAI aprobadas), al momento del pick-up deben gestionarse cargas por separado. Esto se debe a que cada DJAI debe tener su propio documento de transporte y despacho aduanero. Actualmente, entre despachante y agente de carga, un embarque tiene costos fijos no menores a USD 500. Así, embarcar 4 pedidos con declaraciones separadas implicaría erogar USD 2000 (es decir, USD 1500 más que embarcando todo junto).

Por otro lado, la salida de divisas es otro de los aspectos que más preocupa al gobierno nacional hoy y lo hace de manera estacionalmente variable a lo largo del año, en función de factores como el ingreso de dólares por la cosecha, los vencimientos de deuda y demás.

En razón de que sin DJAI no se pueden girar pagos anticipados al proveedor ni oficializar despachos (documento necesario para procesar pagos diferidos), las DJAI no son solo un instrumento de administración del comercio, sino también de

la salida de divisas. Para analizar mejor los impactos de las DJAI debemos entonces, incluir un factor adicional: las condiciones de pago pactadas con el proveedor.

Pago diferido: ésta sería la situación “menos desfavorable”, en la cual la empresa tiene la posibilidad de embarcar la carga sin tener aún la DJAI aprobada. Si al momento del arribo de la mercadería, la declaración anticipada sigue en estado 'oficializada', el escenario consecuente se caracterizaría por:

- Ahorrar tiempo al tener la mercadería ya arribada en el puerto o aeropuerto.
- Desconocer cuándo podrá disponerse de la mercadería.
- Analizar la conveniencia de comprar sustitutos locales (más caros) para no frenar la actividad.
- Incurrir en extracostos por almacenaje hasta poder oficializar el despacho de importación.
- No poder gestionar el pago diferido al proveedor al no tener el despacho oficializado, generándose tensiones comerciales con el proveedor.

Pago anticipado antes de embarcar: dado que el proveedor no liberaría la carga hasta no recibir el anticipo, la incertidumbre sobre la aprobación de una DJAI se traduce en incertidumbre sobre cuándo se podrá embarcar

la mercadería. Una demora considerable llevaría eventualmente a incurrir en extracostos al tener que embarcar vía aérea una carga para la que se habían tomado las previsiones de un embarque marítimo (siempre, claro está, que se trate de mercaderías que por dimensiones y por peso sean viables vía aérea).

Pago anticipado para activar la producción: la falta de previsibilidad es más crítica bajo aquellas condiciones comerciales en las que el proveedor exige un anticipo inicial (por ejemplo, entre un 10% y un 30%) para comenzar la producción de nuestro pedido. Esos términos llevan a que las demoras en la aprobación de una DJAI demoren a su vez el inicio de la producción, obligando al importador a revisar permanentemente sus planes de distribución o fabricación.

Resulta evidente que ha habido un antes y un después a partir de la aparición de las DJAI. Uno de los puntos claves en esta carrera con vallas ha sido no solo la creatividad y la prueba-error en la gestión diaria interna, sino también la comunicación al proveedor de las implicancias operativas y comerciales de este instrumento.

Ello no quita, sin embargo, que la (falta de) dinámica que se ha generado en el proceso importador sigue siendo una muy compleja y una a la que los operadores del comercio exterior no deberían tener que acostumbrarse. ■