

## **Clasificación de Aranceles; Barreras Arancelarias y No Arancelarias.**

Para comenzar, debemos indicar que entendemos por arancel aquel tributo que es aplicado sobre los bienes que son objeto de importación o exportación (este último caso es el menos frecuente). También podemos encontrar aranceles de tránsito que son aquellos aplicados sobre los objetos o mercancías que entran en un país con destino a otro distinto.

La documentación requerida por el agente aduanal necesaria para la exportación o la importación son los Certificados de Origen, Permisos para la importación o exportación (barreras no arancelarias) como son los Certificados fitosanitarios y zoosanitarios principalmente, etc., hay otros documentos o permisos emitidos por las diferentes secretarías, pero principalmente son los certificados fitosanitarios y zoosanitarios.

Los certificados de origen los debe de emitir la empresa, son de libre reproducción algunos y otros tienen que llevar el sello y firma de la Secretaría de Economía, en este caso el GANI debe realizar el llenado de los mismos ya que para que las mercancías tanto de exportación o importación puedan gozar de la preferencia arancelaria.

Es importante señalar que cuando se realiza una importación el GANI solicite a su proveedor dicho documento, ya que sin él el agente aduanal no podrá aplicar el certificado de origen para el pago de los impuestos, y por ende no podrá gozar de las preferencias arancelarias y solicitar al agente aduanal su aplicación del mismo.

Los certificados fito y zoosanitarios son emitidos por la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SAGAR), el primero es cuando se exporta bienes perecederos de origen vegetal y en el segundo bienes perecederos de origen animal principalmente, éstos son llenados por la misma Secretaría con determinada información solicitada al exportador.

Para el caso de las importaciones, se debe solicitar a la dependencia que le corresponda un permiso de importación, por ejemplo en caso de importar madera, se le solicita a la SEMARNAP un permiso de importación para la madera en el cual la Secretaría le solicitará los siguientes datos: tipo de madera, cantidad en metros cúbicos o pies cúbicos, cual es la finalidad de traerlos, y por último un pago de fumigación de la madera.

Principalmente con estos documentos puede el agente aduanal realizar el despacho de las mercancías, tanto para la importación o la exportación.

Es importante que el GANI sepa que es un arancel, ya que así podrá calcular los impuestos.

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio internacional para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado meta. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora.

Los diferentes tipos de aranceles son:

- *Ad valorem*:

Este arancel se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor de la aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula en base al valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En ese artículo se define que el valor de aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo VII.

- Arancel Específico:

Este arancel se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo: USD \$10.00 por metro de tela, \$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal. Así con base a estos ejemplos, en el arancel específico no se considera el precio de la tela es muy elevado o muy bajo. Este mecanismo de gravamen fue usado de manera generalizada, antes de entrar en la nueva era del Comercio Internacional; a la fecha, se sigue usando de manera excepcional, cuando se requiere controlar de manera muy especial el manejo de ciertas mercancías.

- Arancel Mixto:

El arancel mixto es una combinación de los dos anteriores; dando un ejemplo sería un 5% *ad valorem* más USD \$10.00 por metro cuadrado de tela.

En éste sentido, es necesario que el GANI sepa cuáles son los tratamientos arancelarios y esto son cuando los países otorga los tratamientos arancelarios en función del origen de la mercancía que llegan a las aduanas. Por ello, las tarifas de importación pueden constar de hasta tres columnas:

- La primera, identifica el arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC y que generalmente es tratamiento de la nación más favorecida.

- La segunda, corresponde al arancel aplicable a las mercancías originarias de países a los que concede trato preferencial (arancel inferior al general, o exención).
- Puede haber una columna donde se encuentran los aranceles a las mercancías países a los que se ha puesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es llamado trato diferencial.

Para conocer más acerca del punto dos (arancel preferencial o trato preferencial) es importante señalar lo siguiente; México al incorporarse al dinamismo del comercio internacional inició un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, basado en una mayor apertura a los mercados internacionales para lograr ampliar los espacios comerciales del país y elevar su competitividad internacional.

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) se ha convertido en la piedra angular para la apertura comercial del gobierno mexicano, pues entre otras cosas concede un arancel preferencial para los productos que ingresen al país procedentes de Estados Unidos de Norte América y de Canadá.

México, a raíz de este tratado comercial a formado otros tratados con los países de Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela, y en proceso con la Unión Europea. Asimismo ya pertenece a la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), en la cual se dan tratos preferenciales a los países de Argentina, Brasil, Colombia, Venezuela, Uruguay, Perú, Ecuador, Bolivia, y Paraguay.

Es muy importante señalar que el GANI debe conocer los tratados existentes con los que México forma parte y con los que tendrá en un futuro, pero aún más cuando en la empresa con la cual trabaja exporta o importa de alguno de los países que se tiene un tratado o convenio comercial y deberá abocarse directamente a ese tratado, mencionar en esta Tesis la estructura de cada uno de ellos no sería relevante, ya que como lo mencione anterior mente, el GANI deberá conocer a fondo el que le sea más conveniente a la empresa.

### **Regulaciones No Arancelarias de los tipos Cuantitativas y/o Cualitativas**

El GANI, debe conocer cuales son los Barreras Arancelarias y las No Arancelarias, las primeras son los impuestos (aranceles) que deben pagar los exportadores y los importadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías; las segundas, son más difíciles de interpretar o conocer y cumplir; el número de Barreras No Arancelarias existentes es muy amplio, no obstante, se presentan algunas de las más comunes o conocidas y utilizadas en el comercio internacional, denominadas cuantitativas y cualitativas:

Regulaciones No Arancelarias

Regulaciones No Arancelarias

Cuantitativas

- 1.- Permisos de importación o exportación
- 2.- *Cuotas*
- 3.- *Precios oficiales.*
- 4.- *Impuestos antidumping \**
- 5.- *Impuestos compensatorios.*

Cualitativas

- 1.- Regulaciones sanitarias.
- 2.- *Regulaciones fitosanitarias*
- 3.- *Requisitos de empaque.*
- 4.- *Requisitos de etiquetado.*
- 5.- *Regulaciones de toxicidad.*
- 6.- *Normas de calidad.*
- 7.- *Marca de país de origen.*
- 8.- *Regulaciones ecológicas.*
- 9.- *Normas técnicas.*

\* *ANTIDUMPING.*- Consiste en la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor comercial normal en el mercado del país exportador o en terceros países

Prestando atención a los efectos que puede causar la implementación de un arancel encontramos lo siguiente:

1. Lógicamente supone una mayor recaudación para quien aplica el gravamen (Estado).
2. Puede producir a la larga un descenso en las importaciones de los productos sometidos a este arancel.
3. Aumento del precio del bien sometido al arancel (para poder soportar el gravamen) repercutiendo de forma negativa sobre el consumidor.
4. Aumento de la producción nacional de todos aquellos bienes y productos sometidos al arancel a fin de evitar las cargas impuestas a los productos importados.

**“FUENTES DE INFORMACIÓN”**

Álvarez, Norma (2002). *México Ante la Cuenca del Pacífico, alternativas para el futuro.* México: Editorial Diana.

ANIERM [Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República], (2000). *Directorio de la ANIERM.* México: Autor

Antun, Juan Pablo (2005). *Logística: Una Visión Sistémica*. Documento técnico No 14. Instituto Mexicano del Transporte [IMT]. Secretaría de Comunicaciones y Transporte. Sanfandila, Qro. México: IMT.

Avalos, Eduardo y Jara, Emilia (2000). *Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica*. Escuela Superior de Comercio y Administración, SADE. Instituto Politécnico Nacional [IPN]. México: IPN

Axtell, Roger (2010). *The DO's and TABOOS of International Trade a Small Business Primes*. Foreword by Tommy G. Thomson. Governour of Wisconsin. New York, USA: Editor: John Wiley & Sons, Inc.

Báez, Luis Alberto (2010). *Curso Incoterms 2010*. [Archivo electrónico]. Recuperado de <http://www.slideshare.net/samanthale/presentacion-incoterms-2010>

Bassols, Angel (2005). *Geografía Económica de México*. México: Ed. Trillas.

Cardona, Francisco (2006). *Transportación Internacional* [documento inédito]. Escuela Superior de Comercio y Administración. SADE. Instituto Politécnico Nacional [IPN]. México: IPN

Dechamps, R. y Hinojosa, A. (2002). *Servicios del Agente Aduanal*. México: Ed. Siglo XXI

Eiris-Varela, Mario (2003). *Logística de la Distribución*. BANCOMEXT, México: C.I.C.O.M.,

Fischer, Laura (2009). *Mercadotecnia*. México: Mc. Graw Hill

Fontaine, Pascal (2010). *Diez Lecciones sobre Europa*. Documentación de la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Bruselas: Autor.

Hernández, Julio (2013). *Incoterms y su importancia en las actividades comerciales*. [Archivo electrónico]. Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/la/13/incoterms.html>