



Competitividad económica y eficacia en frontera gracias a los procedimientos simplificados para envíos de poco valor

Documento de posición elaborado por la Global Express Association (GEA)¹

Enero de 2016

1. Introducción

Las barreras comerciales perjudican a la creación de empleo e incrementan los costes de las empresas y de los consumidores. Un estudio reciente llevado a cabo por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)² sugiere que la mejora de la facilitación del comercio en los países en desarrollo supondría una reducción del 15% en costes comerciales.

Según el *Enabling Trade Report 2013* del Foro Económico Mundial, para conseguir las mejores prácticas a nivel mundial, incluso las medidas parciales tendrán un efecto positivo significativo. “Simplemente con que todos los países redujeran las barreras en la cadena de suministro un 50% en relación a lo establecido en las mejores prácticas a nivel mundial, el PIB mundial podría aumentar un 4,7% y el comercio mundial un 14,5%, superando con creces los beneficios derivados de la eliminación de todos los aranceles de importación. En comparación, eliminar completamente los aranceles supondría un aumento del 0,7% del PIB mundial y del 10,1% del comercio mundial.”³

Una de las barreras comerciales mundiales más predominantes y gravosas está representada por la formalidad de declarar, clasificar, valorar y evaluar el riesgo de los envíos de bajo valor en la frontera. En la gran mayoría de los casos se evalúan como bajo riesgo. Además, en muchos casos el coste que supone a los gobiernos tramitar los envíos de bajo valor es superior a los ingresos recabados por las administraciones aduaneras. Para los gobiernos, eso significa que los ingresos adicionales se compensan con creces por el aumento en los costes. Ese fue el motivo por el que se introdujeron los regímenes de *minimis* en el Convenio de Kyoto Revisado y en el Acuerdo sobre facilitación del comercio de la OMC para establecer un umbral razonable por debajo del cual no deberían cobrarse aranceles e impuestos y para el que debería ser necesaria mucha menos información, centrándose únicamente en la evaluación del riesgo y la admisibilidad. Esto, por supuesto, no tiene en cuenta los gastos para las empresas y, en última instancia, para la economía en general.

Recientemente, una serie de estudios han demostrado el impacto positivo de los regímenes de *minimis* en la economía. Un estudio llevado a cabo entre las economías del APEC concluyó que el establecimiento de un umbral base de *minimis* de 200 dólares podría representar unos beneficios económicos netos de casi 12 mil millones de dólares⁴. Un estudio llevado a cabo por los Estados

¹ La Global Express Association es la asociación comercial de los servicios internacionales de entrega urgente: DHL Express, FedEx Express, TNT y UPS

² Moisé, E. and S. Sorescu (2013), “Indicadores de la facilitación del comercio: Las posibles consecuencias de la facilitación del comercio en los países en desarrollo”, Documentos de Política de Comercio de la OCDE, Nº. 144, OECD Publicación de la OCDE <http://dx.doi.org/10.1787/5k4bw6kg6ws2-en>

³ Enabling Trade Valuing Growth Opportunities, WEF, 2013 (Facilitando el comercio: valorando las oportunidades de crecimiento, FEM 2013)

⁴ Umbrales de *minimis* en el APEC, IST Global y la Universidad de Cambera, septiembre de 2012



Unidos concluyó que aumentando los *de minimis* de los 200 dólares actuales a 800 dólares se conseguirían ganancias netas de 17 millones de dólares al año.⁵ Y un estudio reciente centrado en los estados miembro de la UE concluyó que los *de minimis* del IVA deberían incrementarse al menos de 22 a 80 euros a fin de que los ingresos por el IVA recaudados excedan el coste total de recaudación al que se enfrentan las administraciones aduaneras/fiscales y el sector privado.⁶

Sin embargo, en muchos países el crecimiento del comercio electrónico ha generado un debate sobre la preocupación por las pérdidas de ingresos aduaneros, en particular los ingresos por IVA/GST⁷ si los umbrales de los *de minimis* se mantuvieran a los niveles actuales. Este debate se centra principalmente en la cantidad de ingresos recaudados por las Aduanas y no tanto en el coste que supone para la industria y para la administración.

Más allá de los retos mencionados anteriormente en el presente documento, el sector minorista nacional a su vez opina que está siendo tratado injustamente porque sus ventas están sujetas al IVA o al GST sin umbral *de minimis*.

Por consiguiente, en vez de mejorar los sistemas de declaración y de evaluación de riesgos o de colaborar con el sector de servicios de entrega urgente u otras partes interesadas, los gobiernos han empezado a levantar las barreras para los envíos de bajo valor, sobre todo reduciendo o eliminando los umbrales *de minimis* para el IVA/GST.

Los gobiernos que han adoptado sistemas electrónicos de despachos de aduanas argumentan que su coste de recaudación ha disminuido con el uso de la TI y con el procesamiento de datos electrónicos en vez de hacer uso de copias impresas. Sin embargo, dichas «mejoras» no están respaldadas por cambios en la forma de recaudar los impuestos o de procesar los envíos. Los impuestos sobre los envíos de bajo valor, que en algunos países apenas ascienden a 2 dólares, se siguen cobrando por transacción, es decir por cada importe, mientras que los minoristas nacionales tradicionales los cobran periódicamente (por ej. por trimestre). Del mismo modo, las declaraciones electrónicas para importes de bajo valor requieren niveles de detalle que van más allá de los recopilados por los minoristas tradicionales en las compras nacionales.

El sector de los servicios de entrega urgente en general sigue teniendo que recopilar y transmitir todos los datos correspondientes de varios interesados y gestionar todo el papeleo como certificados de origen, permisos, autorizaciones, etc., que la administración aduanera no exige habitualmente, pero que exige que estén disponibles inmediatamente y generalmente durante un largo período de tiempo si el comerciante así lo requiere para una posible inspección o auditoría. Además, en muchos países el despacho de aduanas se sigue haciendo manualmente o la presentación electrónica de documentos se tiene que hacer por duplicado con copias impresas.

2. Mejoras sugeridas

Al sector de los servicios de entrega urgente le gustaría proponer una combinación de procedimientos simplificados de los envíos de bajo valor con formas más inteligentes de recaudación

⁵ Reforma logística para envíos de bajo valor, PB 11-7, Instituto Peterson, Junio de 2011

⁶ La UE prevé un régimen de *de minimis* común en toda la UE para los derechos de aduana de 150 euros

⁷ N. del T.: Goods and Services Tax Impuesto sobre Productos y Servicios



de impuestos y aranceles. Ello permitiría a los países facilitar el movimiento de envíos de bajo valor salvaguardando al mismo tiempo la recaudación de los ingresos y la protección de la comunidad de intereses.

Un modelo de recaudación más inteligente

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) está desarrollando nuevas formas de recaudación del IVA/GST. La OCDE está estudiando dos modelos, el *modelo de recaudación a través del vendedor* y el *modelo de recaudación a través del intermediario*. El sector mundial de los servicios de entrega urgente respalda este debate y estaría a favor de la combinación de los dos modelos descritos anteriormente.

De acuerdo con el *modelo de recaudación mixta* propuesto, la obligación y la responsabilidad del cobro y pago de los aranceles e impuestos sobre la importación de entregas de bajo valor recaería en primera instancia en el vendedor no residente. Al igual que en el «modelo de recaudación a través del vendedor», los vendedores no residentes estarían obligados a registrarse en el país importador y serían responsables de los aranceles e impuestos y realizarían el pago de aranceles/impuestos al país importador periódicamente. Dependiendo de su tamaño, los vendedores no residentes elegirían si interactuar con las autoridades aduaneras/fiscales del país importador o con un intermediario, como por ejemplo una empresa de servicios de entrega urgente. En caso de que el vendedor no residente elija utilizar un intermediario, este último asumiría la responsabilidad de los aranceles/impuestos y realizaría los trámites en nombre del vendedor, incluido el pago de los aranceles e impuestos, del mismo modo que lo haría en el «modelo de recaudación a través de un intermediario».

Los vendedores no residentes deberían recibir incentivos a fin de que pongan interés en registrarse en el país de destino en vez de hacer de ello un requisito reglamentario por defecto. Uno de los incentivos clave debería ser la tramitación por vía rápida y el despacho inmediato de los envíos de los vendedores que cumplen con el sistema fiscal y de aranceles. Dicha tramitación por la vía rápida exigiría la adopción de métodos alternativos y seguros para identificar los envíos cuyos aranceles e impuestos han sido ya contabilizados por el vendedor. Entre estos métodos se puede incluir el uso de códigos de barras y de identificadores de envío únicos como los empleados por el sector de los servicios de entrega urgente.

Un procedimiento simplificado

Además del modelo de recaudación propuesto anteriormente, la Global Express Association propone las siguientes medidas para simplificar la tramitación de envíos de bajo valor:

- Debería establecerse un umbral mundial del valor *de minimis* a 200 dólares (o 133 DEG), por debajo del cual no debería cobrarse ningún arancel ni impuesto. Los impuestos internos como el IVA y el GST deberían excluirse del régimen de *de minimis* sólo en caso de que estén disponibles modelos de recaudación alternativos simplificados y estructuras tarifarias;
- Deberían establecerse umbrales para las declaraciones simplificadas como las que se recomiendan en las Directrices de Despacho Inmediato de la OMA para las cuatro categorías

de envíos (documentos, bajo valor no sujeto a derechos aduaneros, bajo valor sujeto a derechos aduaneros, otros). Las declaraciones consolidadas basadas en los datos del manifiesto deberían ser práctica habitual para las categorías 1 (documentos) y 2 (bajo valor no sujeto a derechos aduaneros);

- Debería hacerse un mejor uso de los métodos de selección basados en la gestión del riesgo antes del despacho para abordar los ingresos y los problemas de prevención y seguridad, por ejemplo, mediante una colaboración más estrecha con las empresas de servicios de entrega urgente para mejorar la elección de los objetivos y permitir el despacho inmediato de los envíos;
- Uso de las soluciones aduaneras electrónicas 24/7 para eliminar por completo el papel y cualquier otra forma de procedimiento manual del proceso de despacho de aduanas, preferentemente a través de una ventanilla única;
- Registro simplificado del comerciante y certificado de origen ;
- Trato equitativo y justo a las empresas de servicios de entrega públicas y privadas.

3. Resultados esperados

- El *modelo de recaudación mixto* propuesto establecería la **igualdad de condiciones** para las transacciones nacionales e internacionales;
- El *modelo de recaudación mixto* propuesto **apoyaría el comercio electrónico** y el desarrollo económico además de **generar rentas públicas**;
- El *modelo de recaudación mixto* propuesto ofrecería una solución para las PYME cuyos volúmenes no justifican el coste de registro y entrega de las declaraciones de impuestos específicas de cada país.
- *El procedimiento simplificado no compromete la protección y la seguridad* porque las empresas de transporte aportan listas de embarque y datos claves para la evaluación del riesgo y el control de la seguridad, independientemente del valor del envío.
- *El procedimiento simplificado genera una eficacia aduanera* que permite **centrarse más en los envíos de mayor riesgo**.
- *El procedimiento simplificado* no significa que los productos controlados/objeto de licencia estén exentos de cumplir los requisitos no arancelarios.
- *El procedimiento simplificado* proporciona los mismos beneficios a importadores y exportadores pequeños, medianos y grandes.
- *El procedimiento simplificado* permite la importación oportuna de piezas y componentes - más de la mitad de las importaciones manufacturadas del mundo en la actualidad son productos intermedios⁸ - para las necesidades de producción a fin de generar exportaciones oportunas.
- *El procedimiento simplificado* aporta exenciones en el nivel de envío B2C en consonancia con las exenciones para los servicios de viajes personalizados en muchos mercados.
- *El procedimiento simplificado* permitiría **centrarse más en** temas de **cumplimiento comercial** como los **Derechos de Propiedad Intelectual**.

⁸Koen De Backer y Sébastien Miroudot (2012), "Cartografía de las cadenas de valor mundiales", documento de trabajo de la OCDE Comité de Comercio, http://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains_web_usb.pdf