

## **Trump: ¿Arancel o impuesto de importación?**

*Santiago Wills Valderrama  
Director de Comercio Internacional y  
Protección de Inversión en  
Lewin & Wills Abogados*

Entre lo anunciado en la campaña electoral en Estados Unidos por Donald Trump y las últimas comunicaciones de la Casa Blanca, en relación con la financiación del muro en la frontera con México, se han planteado dos opciones: (i) un arancel del 20% a los productos mexicanos y (ii) un impuesto a las importaciones mexicanas del 20%. Aunque hablar de un impuesto *vis-à-vis* un arancel parece una diferencia algo sutil, la concepción económica de estos y el tratamiento legal es sustancialmente diferente.

En primer lugar, cuando se habla de un arancel, debemos mirar el marco regulatorio internacional, compuesto principalmente por la OMC y por los TLC, como lo es el TLCAN (TLC de América del Norte). Tanto en la OMC como en los TLC se reconoce la facultad de los países para establecer sus niveles arancelarios. Sin embargo, esta facultad está limitada por los niveles máximos de arancel negociados en estos tratados. Es decir, la tarifa de un arancel impuesto a un determinado producto no puede exceder la tarifa máxima negociada en la OMC o en el TLC respectivo.

Así, el arancel del 20% a los productos mexicanos, podría tener posibles incompatibilidades con las obligaciones internacionales de EE.UU. bajo la OMC y bajo el TLCAN. Por un lado, un arancel del 20% impuesto transversalmente a los productos mexicanos podría exceder fácilmente el arancel consolidado de EE.UU. bajo la OMC, incurriendo en una violación del artículo II del GATT. Incluso, así el 20% no excediera el arancel consolidado de EE.UU., de ser aplicado exclusivamente a México, este podría reclamar un trato discriminatorio en virtud del trato de nación más favorecida del artículo I del GATT. Asimismo, el incremento de los aranceles a los productos mexicanos también podría ser una violación particular del TLCAN, pues se irrespetaría flagrantemente los compromisos de desgravación arancelaria pactados.

Por otro lado, cuando se habla de un impuesto a la importación del 20% - diferente a un arancel - debemos (o queremos) entenderlo como un impuesto de ajuste en la frontera ("IAF"). El IAF se trata de un impuesto en frontera a los productos importados que busca compensar la aplicación de un impuesto interno equivalente para los productos nacionales. El ejemplo tradicional de este tipo de impuesto, incluso aplicado en Colombia, es el IVA de importación. Debido a que el IVA es aplicado a los productos nacionales, a los productos importados también se les exige el pago del

IVA en la importación para compensar la carga impuesta sobre los productos domésticos.

Este tipo de impuesto no es *per se* incompatible con las obligaciones bajo la OMC o los TLC. Sin embargo, al imponer un IAF se debe tener en cuenta, entre otras cosas, las siguientes consideraciones: (i) la tarifa del IAF no debe ser superior a la tarifa impuesta a los productos nacionales; (ii) el impuesto que se busca compensar debe ser un impuesto indirecto; (iii) el ajuste para las exportaciones (p.ej.: exención de IVA) no debe ser mayor a la tarifa del IAF; y (iv) este no puede ser impuesto exclusivamente para productos de un determinado origen.

De las últimas declaraciones de la Casa Blanca, parece establecerse que la opción del IAF es la opción más probable. Sin embargo, este nuevo impuesto no podría ser aplicado exclusivamente a los productos mexicanos, y requeriría una modificación estructural del régimen tributario corporativo en EE.UU.; tal como la que se está gestando en cabeza de los Republicanos en el Congreso.

*Publicado en el diario La República – 01 de febrero de 2017.*