La clasificación arancelaria como ventaja competitiva para un negociador internacional

Tariff classification as a competitive advantage for an international negotiator

Mtra. María De Jesús Téllez Bbarrera
Unidad Académica Profesional
Cuautitlán Izcalli- UAPCI - UAEM
ORCID: 0009-0003-0666-3980
mjtellezb@ uaemex.mx

RESUMEN

La clasificación arancelaria, más allá de ser un requisito administrativo, constituye una herramienta estratégica que aporta ventajas competitivas a los negociadores internacionales. El desconocimiento de este instrumento técnico puede generar decisiones erróneas que afecten los costos, tiempos y beneficios arancelarios en las operaciones de comercio exterior. Este trabajo analiza el valor de la clasificación arancelaria como recurso esencial para fortalecer la preparación técnica del negociador, optimizar la cadena de suministro y aprovechar los tratados internacionales. Se propone una guía práctica que integra la comprensión normativa, los riesgos comerciales derivados del uso incorrecto y casos donde una adecuada clasificación ha influido positivamente en los resultados de negociación. En un contexto globalizado, dominar esta herramienta permite negociar con fundamento, anticipar barreras arancelarias y consolidar posiciones más sólidas y sostenibles en el mercado internacional.

Palabras clave Clasificación arancelaria, ventaja competitiva, comercio internacional, negociación internacional, tratados comerciales.

ABSTRACT

Tariff classification, beyond administrative requirement, constitutes a strategic tool that provides competitive advantages for international negotiators. Lack of knowledge about this technical instrument may lead to poor decisions that affect costs, timing, and tariff benefits in foreign trade operations. This paper analyzes the value of tariff classification as an essential resource to strengthen negotiators' technical preparation, optimize supply chains, and make better use of international trade agreements. It proposes a practical guide that integrates normative understanding, commercial risks derived from incorrect use, and real cases where proper classification has positively influenced

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

negotiation outcomes. In a globalized context, mastering this tool allows negotiators to argue with solid foundations, anticipate tariff barriers, and consolidate stronger and more sustainable market positions.

Keywords: Tariff classification, competitive advantage, international trade, international negotiation, trade agreements.

INTRODUCCIÓN

La negociación internacional es, un arte que descansa sobre bases técnicas y jurídicas. Ningún estado, empresa o particular puede participar de manera eficaz en el comercio exterior si no comprende con profundidad las reglas del juego que gobiernan el intercambio de mercancías entre fronteras. En ese contexto, el dominio de los instrumentos del derecho aduanero no constituye únicamente una exigencia de cumplimiento normativo, sino que representa una ventaja competitiva real y determinante frente a quienes desconocen o subestiman su relevancia estratégica. Quien negocia con pleno conocimiento de la clasificación arancelaria de las mercancías que comercializa, de las preferencias derivadas de los acuerdos internacionales y de las regulaciones aplicables a su sector, se coloca en una posición de superioridad negociadora que difícilmente puede ser replicada por quien carece de esa formación especializada. [1]

El presente trabajo aborda cuatro dimensiones esenciales del proceso de negociación internacional, analizadas desde la perspectiva del derecho aduanero y del comercio exterior:

- El desarrollo de estrategias basadas en clasificación arancelaria como herramienta de planificación comercial;
- La identificación de oportunidades y amenazas derivadas del entorno normativo internacional;
- La negociación en el marco de los acuerdos comerciales vigentes; y
- La capacitación y el desarrollo de competencias que debe acreditar el negociador moderno.

Cada uno de estos componentes se articula en torno a una idea central: el conocimiento técnico-jurídico de la Clasificación Arancelaria en el intercambio comercial es, hoy por hoy, uno de los factores que mayor incidencia tiene sobre el éxito o el fracaso de una operación de comercio exterior y, por extensión, de cualquier proceso de negociación internacional.[2]

Desarrollo de estrategias de clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria de las mercancías es, sin lugar a duda, la columna vertebral de cualquier estrategia de comercio exterior bien estructurada. Asignar a una mercancía su fracción

[1]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., p. 31). Editorial Porrúa.
[2]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 54-56). Editorial Porrúa.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

arancelaria correcta conforme al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías no es un trámite administrativo menor ni una formalidad burocrática; es el acto técnico-jurídico del que derivan consecuencias de enorme trascendencia económica y legal. La tasa de impuesto general de importación aplicable, las preferencias arancelarias procedentes bajo los tratados de libre comercio, las regulaciones y restricciones no arancelarias exigibles, y la eventual sujeción a cuotas compensatorias por prácticas desleales de comercio, todo ello se determina a partir de la fracción arancelaria bajo la cual se clasifica la mercancía. Por ello, el desarrollo de estrategias de clasificación arancelaria constituye una competencia que distingue al negociador internacional sofisticado del que opera sin rigor técnico. [3]

El desarrollo de una estrategia de clasificación arancelaria comienza con un análisis exhaustivo de la naturaleza, origen, composición, características físicas, químicas, funcionales y comerciales de las mercancías objeto de la operación. Este análisis debe realizarse con referencia directa a las Reglas Generales de Interpretación del Sistema Armonizado, a las Notas Explicativas del Sistema Armonizado elaboradas por la Organización Mundial de Aduanas y a los criterios de clasificación desarrollados por la jurisprudencia aduanera nacional e internacional. En el caso de México considerar la Notas nacionales y las Reglas complementarias de ámbito nacional. La consulta de los criterios del Comité del Sistema Armonizado de la OMA resulta igualmente útil cuando la clasificación de una mercancía presenta ambigüedades o cuando existen interpretaciones divergentes entre las administraciones aduaneras de distintos países, circunstancia que en sí misma puede generar oportunidades o riesgos en el marco de una negociación internacional.[4]

Desde el punto de vista estratégico, la ventaja competitiva de una correcta clasificación arancelaria se manifiesta en al menos tres planos.

En primer lugar, en el plano fiscal: identificar la fracción arancelaria óptima aquella que refleja fielmente la naturaleza de la mercancía y que al mismo tiempo corresponde a la tasa arancelaria más baja o a la preferencia más favorable dentro del marco legal vigente puede traducirse en ahorros sustanciales en el pago del impuesto general de importación, que en algunos sectores puede representar diferencias de 10, 15 o incluso 20 puntos porcentuales entre fracciones arancelarias análogas, consecutivas o alternativas.

En segundo lugar, en el plano logístico y de cumplimiento: conocer con anticipación las regulaciones no arancelarias aplicables a una fracción determinada permite planificar adecuadamente la obtención de los permisos, certificados y autorizaciones necesarios para el

[3]Witker, J., & Jaramillo, G. (2018). Régimen jurídico del comercio exterior de México (4.ª ed., p. 143). UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
[4]Cárdenas Elizondo, F. (2020). Fundamentos de derecho aduanero mexicano (2.ª ed., p. 88). Ediciones Fiscales ISEF.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

despacho aduanero, evitando retrasos costosos que pueden comprometer compromisos contractuales con clientes o proveedores en el exterior. [5]

En tercer lugar, la clasificación arancelaria tiene una dimensión estratégica directamente vinculada con la negociación: el negociador que conoce la fracción arancelaria de la mercancía que importa o exporta puede identificar con precisión el tratamiento preferencial aplicable bajo cada uno de los tratados de libre comercio vigentes y, sobre esa base, estructurar su operación de manera que maximice los beneficios arancelarios disponibles. Esto incluye la selección del país de origen de las materias primas y componentes, el diseño del proceso productivo para cumplir con las reglas de origen del tratado más favorable, y la negociación del precio con el proveedor extranjero tomando en cuenta el costo total de importación incluyendo el arancel aplicable[6] y no únicamente el precio de factura.[7]

El desarrollo institucional de estrategias de clasificación arancelaria requiere que las empresas y despachos aduanales cuenten con procedimientos documentados para la determinación y revisión periódica de las fracciones arancelarias de sus mercancías, con mecanismos de actualización ante las modificaciones que periódicamente se introducen al Sistema Armonizado y a la Tarifa de la LIGIE, y con criterios claros para la solicitud de consultas de clasificación ante las autoridades aduaneras cuando la correcta fracción aplicable resulte incierta. Esta última herramienta la consulta de clasificación es frecuentemente utilizada por los operadores de comercio exterior, a pesar de que su resolución favorable otorga certeza jurídica y protección frente a eventuales cuestionamientos de la autoridad al que realiza la consulta. [8]

METODOLOGÍA

Identificación de oportunidades y amenazas

El entorno normativo del comercio internacional es, por su propia naturaleza, dinámico y cambiante. Los tratados de libre comercio se renegocian, las listas de desgravación arancelaria avanzan según sus calendarios, las cuotas compensatorias se imponen, modifican o eliminan, las normas técnicas se actualizan y las restricciones sanitarias y fitosanitarias responden a contingencias epidemiológicas o fitosanitarias que pueden surgir sin previo aviso. Para el negociador internacional que opera en este entorno, la capacidad de identificar oportunamente las oportunidades y amenazas que se derivan de estos cambios normativos es una competencia esencial, cuyo desarrollo requiere

[5]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 67-69). Editorial Porrúa.
[6]Arellano García, C. (2019). Práctica forense del comercio exterior (3.ª ed., p. 211). Editorial Porrúa.
[7]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 82-84). Editorial Porrúa.
[8]Witker, J., & Jaramillo, G. (2018). Régimen jurídico del comercio exterior de México (4.ª ed., pp. 167-169). UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

tanto de formación técnica especializada como de sistemas de inteligencia comercial que permitan monitorear de manera sistemática las novedades regulatorias relevantes para cada sector.[9]

Las oportunidades en el entorno normativo del comercio exterior se presentan, con frecuencia, en forma de nuevas preferencias arancelarias derivadas de la entrada en vigor de tratados de libre comercio o de la ampliación de los beneficios de acuerdos ya existentes. Cuando México negocia y suscribe un nuevo acuerdo comercial, o cuando avanza el calendario de desgravación de un tratado ya vigente, se abren ventanas de oportunidad para los exportadores e importadores que se hayan preparado con anticipación para aprovecharlas. El negociador que tiene claridad sobre la fracción arancelaria de sus mercancías puede identificar de inmediato si éstas se benefician de la nueva preferencia, calcular el ahorro fiscal correspondiente y ajustar su estrategia comercial de precios, de proveedores, de mercados de destino para capitalizar la ventaja competitiva que la preferencia le otorga respecto de sus competidores que provienen de países sin acceso preferencial al mercado mexicano[10] o al mercado de destino.[11]

Las amenazas provienen de fuentes igualmente diversas. La imposición de cuotas compensatorias a mercancías importadas de determinados orígenes, reglas de origen, no buscar un brinco arancelario puede encarecer significativamente el costo de insumos que una empresa utiliza en su proceso productivo, afectando su competitividad en el mercado interno y externo. La entrada en vigor de nuevas Normas Oficiales Mexicanas puede hacer necesaria la obtención de certificaciones adicionales cuyo costo y tiempo de tramitación no habían sido previstos en la planificación original de la operación. El surgimiento de restricciones fitosanitarias derivadas de brotes de plagas o enfermedades en el país exportador puede cerrar inesperadamente canales de distribución que parecían consolidados. Todos estos escenarios representan riesgos que el negociador técnicamente preparado puede anticipar, mitigar o incluso convertir en ventajas competitivas cuando sus competidores carecen de la misma capacidad de adaptación.[12]

Resulta en este punto especialmente relevante subrayar que la [13]clasificación arancelaria precisa de las mercancías actúa como el punto de partida indispensable para cualquier análisis de oportunidades y amenazas en el comercio exterior. Sin conocer la fracción arancelaria de una mercancía, es imposible determinar qué tratado le resulta aplicable, qué tasa arancelaria preferencial puede invocarse, si está sujeta a cuotas compensatorias o a alguna restricción no arancelaria específica. En consecuencia, la correcta clasificación arancelaria no es únicamente una obligación legal aunque ciertamente lo es, sino el instrumento analítico fundamental que habilita al negociador

[9]Cárdenas Elizondo, F. (2020). Fundamentos de derecho aduanero mexicano (2.ª ed., pp. 102-104). Ediciones Fiscales ISEF.
[10]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 95-97). Editorial Porrúa.
[11]Arellano García, C. (2019). Práctica forense del comercio exterior (3.ª ed., pp. 228-230). Editorial Porrúa.
[12]Witker, J., & Jaramillo, G. (2018). Régimen jurídico del comercio exterior de México (4.ª ed., p. 192). UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
[13]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 110-112). Editorial Porrúa.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

para realizar una evaluación rigurosa del entorno normativo en que se inserta su operación comercial. El negociador que domina esta herramienta puede conocer, estudiar y analizar el marco regulatorio con una precisión que sus competidores difícilmente pueden igualar sin el mismo nivel de preparación técnica.[14]

RESULTADOS

Negociación con acuerdos comerciales

Los acuerdos comerciales internacionales son, en el plano del derecho del comercio exterior, los instrumentos jurídicos de mayor impacto sobre las condiciones en que se realizan las operaciones de importación y exportación. Un tratado de libre comercio no es únicamente un documento de política comercial: puede ser una herramienta jurídica que establece, entre otras materias, los calendarios de desgravación arancelaria para cada fracción del Sistema Armonizado, las reglas de origen que determinan el acceso a las preferencias negociadas, los mecanismos de solución de controversias, las disciplinas en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias, y las disposiciones sobre facilitación del comercio que participan directamente sobre los procedimientos aduaneros. La negociación efectiva en el marco de estos acuerdos requiere, por tanto, un conocimiento profundo de su estructura y contenido, que va mucho más allá de la simple consulta de las listas de desgravación.[15]

El aprovechamiento pleno de un acuerdo comercial comienza, invariablemente, con la [16]correcta identificación de la fracción arancelaria de la mercancía bajo el Sistema Armonizado, pues es precisamente la fracción la que determina el tratamiento arancelario y no arancelario aplicable en el marco de cada tratado. Un mismo producto puede recibir tratamientos radicalmente distintos bajo diferentes acuerdos comerciales: puede estar sujeto a desgravación inmediata en uno, a un período de transición en otro y excluido del beneficio en un tercero. El negociador que conoce con precisión la fracción de su mercancía puede comparar el tratamiento disponible bajo cada tratado vigente y seleccionar la ruta de origen más favorable para su operación, siempre dentro del marco de los requisitos de origen establecidos en cada instrumento. Esta capacidad de arbitraje entre acuerdos comerciales es una de las manifestaciones más claras de la ventaja competitiva que otorga el dominio técnico del sistema arancelario.[17]

Las reglas de origen constituyen, en el contexto de la negociación con acuerdos comerciales, uno de los aspectos técnicos de mayor complejidad y de mayor impacto económico. Una empresa que diseña su cadena de valor tomando en cuenta las reglas de origen del tratado más favorable para

[14]Organización Mundial del Comercio. (2017). Entender la OMC (5.ª ed., p. 74). Organización Mundial del Comercio.
[15]Cárdenas Elizondo, F. (2020). Fundamentos de derecho aduanero mexicano (2.ª ed., p. 119). Ediciones Fiscales ISEF.
[16]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 124-126). Editorial Porrúa.
[17]Arellano García, C. (2019). Práctica forense del comercio exterior (3.ª ed., p. 245). Editorial Porrúa.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

su operación puede obtener acceso preferencial a mercados que de otro modo estarían gravados con el arancel general, convirtiendo esta ventaja normativa en un diferencial de precio que fortalece su posición competitiva frente a proveedores de países sin acceso preferencial. El negociador internacional debe comprender no solamente el contenido de las reglas de origen aplicables a sus mercancías, sino también los procedimientos para la obtención, expedición y verificación de los certificados o pruebas de origen que acreditan el cumplimiento de dichos requisitos.[18]

Adicionalmente, los acuerdos comerciales contemporáneos incluyen capítulos especializados en materia de facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias, cuyo contenido tiene implicaciones directas sobre los procedimientos aduaneros y los requisitos que deben cumplir las mercancías para su ingreso al mercado del país importador. Un negociador que conoce estos capítulos puede invocarlos para impugnar medidas unilaterales adoptadas por el país socio que resulten incompatibles con las obligaciones asumidas en el tratado, o para gestionar ante las autoridades competentes la adopción de criterios de equivalencia o reconocimiento mutuo que simplifiquen los trámites de importación y reduzcan los costos de cumplimiento. [19]

CONCLUSIONES

Capacitación y desarrollo de competencias en el negociador

La formación del negociador internacional especializado en derecho aduanero y comercio exterior es un proceso que trasciende la adquisición de conocimientos normativos y técnicos, aunque estos constituyen su base irrenunciable. El negociador eficaz en el entorno del comercio exterior moderno debe integrar un conjunto de competencias que abarca dimensiones jurídicas, económicas, logísticas, culturales y comunicativas, articuladas en torno a una comprensión profunda de los mecanismos que regulan el flujo internacional de mercancías. En este sentido, la capacitación continua no es un lujo ni una opción: es una condición estructural para operar con eficacia en un entorno normativo que se transforma de manera constante y que penaliza severamente la ignorancia o el desconocimiento.[20]

El primer núcleo de competencias que debe desarrollar el negociador internacional es el de naturaleza técnico-jurídica. Este núcleo comprende el dominio del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y de las Reglas Generales de Interpretación que lo rigen; el conocimiento de la estructura y el contenido de los principales tratados de libre comercio suscritos por México; la comprensión de los mecanismos de defensa comercial, particularmente las cuotas

[18]Witker, J., & Jaramillo, G. (2018). Régimen jurídico del comercio exterior de México (4.ª ed., pp. 208-210). UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
[19]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 138-140). Editorial Porrúa.
[20]Cárdenas Elizondo, F. (2020). Fundamentos de derecho aduanero mexicano (2.ª ed., pp. 133-135). Ediciones Fiscales ISEF.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

compensatorias y las salvaguardas; el manejo de las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a los sectores de interés; y la familiaridad con los procedimientos aduaneros[21] que rigen el despacho de mercancías. La clasificación arancelaria ocupa un lugar central en este núcleo de competencias, no sólo por su carácter técnico sino porque, como se ha señalado a lo largo de este capítulo, constituye la herramienta que articula y da sentido a todas las demás: sin saber bajo qué fracción se clasifica una mercancía, el negociador no puede determinar el arancel aplicable, las preferencias disponibles, las regulaciones exigibles ni las restricciones vigentes.[22]

El segundo núcleo de competencias es de naturaleza analítica y estratégica. El negociador internacional debe ser capaz de realizar análisis de costo total de importación y exportación que integren todos los componentes relevantes aranceles, cuotas compensatorias, costos logísticos, gastos aduanales, costos de cumplimiento regulatorio , y de comparar escenarios alternativos para identificar la estructura operativa más favorable dentro del marco legal vigente. Debe también ser capaz de evaluar el impacto de cambios normativos sobre su posición competitiva y de anticipar escenarios futuros con base en el análisis de las tendencias en materia de política comercial nacional e internacional. La inteligencia arancelaria entendida como la capacidad de extraer ventajas estratégicas del conocimiento profundo del sistema de clasificación y de las preferencias disponibles es una de las competencias analíticas más valiosas que puede acreditar un negociador internacional.[23]

El tercer núcleo de competencias es de carácter comunicativo y relacional. La negociación internacional involucra la interacción con contrapartes de distintos países, culturas y sistemas jurídicos, lo que exige del negociador habilidades de comunicación intercultural, manejo de idiomas y capacidad para construir relaciones de confianza en entornos de alta complejidad.

En el ámbito específico del comercio exterior, esto incluye la capacidad de comunicar con precisión las condiciones técnicas de la operación clasificación arancelaria, reglas de origen, regulaciones aplicables tanto a las contrapartes comerciales como a las autoridades aduaneras, de manera que la información transmitida sea inequívoca y que los acuerdos alcanzados tengan respaldo en la realidad normativa de ambos países.[24]

La capacitación continua en estas tres dimensiones de competencia es responsabilidad tanto del negociador individual como de las organizaciones en que se desempeña. Las empresas exportadoras e importadoras, los despachos aduanales, las cámaras empresariales y las instituciones académicas tienen un papel fundamental en la generación y difusión del conocimiento especializado que requiere el comercio exterior mexicano para operar con mayor eficiencia y competitividad en el

[21]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 151-153). Editorial Porrúa.
[22]Arellano García, C. (2019). Práctica forense del comercio exterior (3.ª ed., pp. 261-263). Editorial Porrúa.
[23]Witker, J., & Jaramillo, G. (2018). Régimen jurídico del comercio exterior de México (4.ª ed., p. 224). UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
[24]Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed., pp. 164-166). Editorial Porrúa.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

escenario internacional. El desarrollo de programas de capacitación que integren el estudio del derecho aduanero con especial énfasis en la clasificación arancelaria como herramienta de competitividad con la formación en técnicas de negociación y análisis estratégico representa una inversión de alto rendimiento para cualquier organización que aspire a consolidar su presencia en los mercados internacionales.[25]

El negociador internacional que alcanza un nivel de dominio técnico sobre la clasificación arancelaria de las mercancías, los acuerdos comerciales vigentes y el marco regulatorio del comercio exterior no simplemente cumple con una exigencia legal: se transforma en un agente generador de valor para su organización, capaz de estructurar operaciones que optimizan la carga fiscal, minimizan los riesgos de cumplimiento, aprovechan plenamente las preferencias disponibles y anticipan los cambios del entorno normativo con suficiente antelación como para convertirlos en oportunidades de negocio. Esta es, en definitiva, la ventaja competitiva más sólida y duradera que puede cultivar quien dedica su carrera al derecho aduanero y al comercio exterior.[26]

REFERENCIAS

Arellano García, C. (2019). Práctica forense del comercio exterior (3.ª ed.). Editorial Porrúa.

Cárdenas Elizondo, F. (2020). Fundamentos de derecho aduanero mexicano (2.ª ed.). Ediciones Fiscales ISEF.

Cisneros García, J. R. (2022). Derecho aduanero (5.ª ed.). Editorial Porrúa.

Organización Mundial del Comercio. (2017). Entender la OMC (5.ª ed.). Organización Mundial del Comercio.

Ovalle Favela, J. (2021). Derechos de los consumidores y legislación comercial en México (2.ª ed.). Oxford University Press.

Witker, J., & Jaramillo, G. (2018). Régimen jurídico del comercio exterior de México (4.ª ed.). UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.