

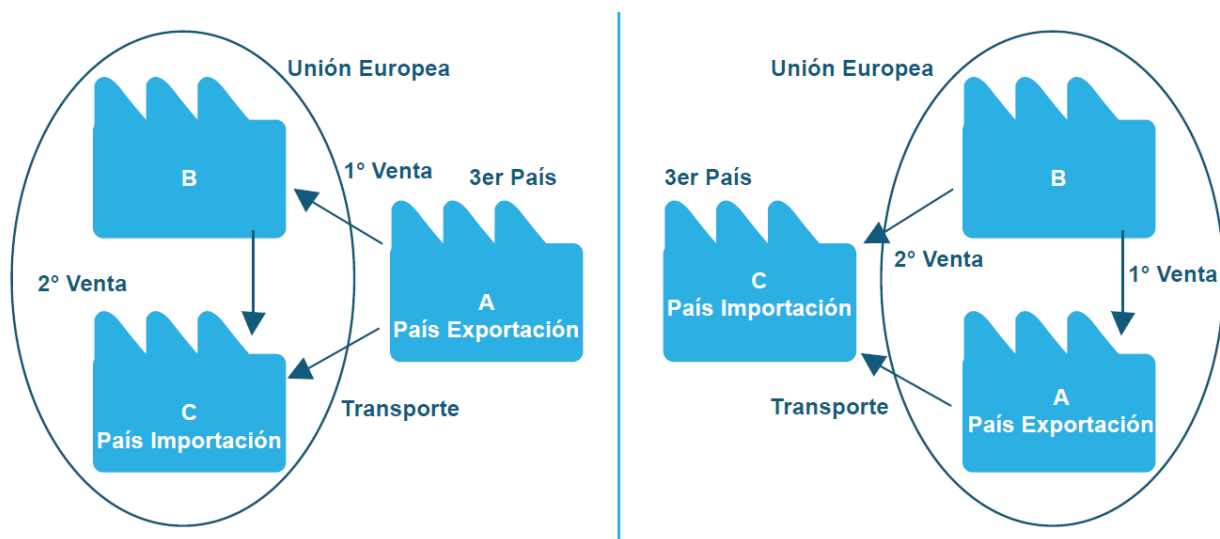
La importancia de los Acuerdos Preferenciales en las Operaciones Triangulares (1ª parte)

Cuando planteamos una operación triangular extracomunitaria, una de las principales cuestiones que debemos dirimir es la existencia, o no, de acuerdos preferenciales (ALC o Unión Aduanera, o pertenencia al SPG) entre los países que participan en la triangular. Y ello, debido a que la existencia de un acuerdo preferencial va a influir de forma especial en la gestión de las triangulares extracomunitarias, tanto mixtas como puras.

En la extracomunitarias mixta, dos de los tres países participantes (siempre que no estemos ante una triangular a cuatro bandas) forman parte de la UE, bien Estado de A donde se ubica la empresa fabricante, o bien el Estado de C donde se sitúa la empresa compradora.

Ejemplo 1: A fabricante se sitúa en un tercer país, B intermediario se sitúa en España (en los supuesto de triangulares de empresas española esta situación no se altera ya que desde el vértice B se define una triangular) y C comprador se sitúa en Alemania.

Ejemplo 2: A fabricante se sitúa en Portugal, B intermediario se sitúa en España y C comprador se sitúa en un tercer país.



En esta tipología de operaciones pueden darse dos alternativas, que el 3er país (sea el país A fabricante o el país C comprador) no mantenga acuerdo preferencial con la UE (Acuerdo de Libre Comercio o Unión Aduanera) o el país A fabricante no pertenezca al SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas).

En este caso, la gestión del ámbito aduanero tiene menor incidencia en la operativa, dado que el Comprador/Importador en el Estado C no podrá beneficiarse de una reducción arancelaria.

Por lo que el origen de la mercancía se demuestra con la presentación de un Certificado de Origen que el intermediario (nosotros) obtendremos en la Cámara de Comercio de nuestra demarcación.

La complejidad de la operación es mayor cuando el país A Fabricante es país SPG o bien mantiene un acuerdo preferencial (ALC o UA) con la Unión Europea y debemos mantener la opacidad (entre fabricante y comprador).

Este tipo de operaciones lo veremos en el siguiente artículo.

Autor: Alberto Rino

Educatio Humanum