

TRABAJO FIN DE GRADO UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA

EL COMERCIO EN CANARIAS

GRADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS CURSO 2016/2017

Febles Hernández, Mónica Michelle
Pérez Tavío, Eric
Rosada Suárez, Andrés Felipe
Tutora: González Pérez, Ana Lorenza
5-7-2017

RESUMEN

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado (TFG) es el estudio de las importaciones en Canarias y los agentes externos que afectan a las mismas y que caracterizan las relaciones comerciales con los territorios que poseen diferente normativa fiscal. Se examinan los impuestos aplicables a la entrada de cualquier bien o servicio a las islas, además de los trámites y costes que conllevan.

Para la consecución del objetivo, se partirá de una breve revisión histórica, seguida de la descripción de los impuestos que gravan las importaciones realizadas en las islas y de los distintos trámites a realizar para su recepción. Con esto se logra la conceptualización de los términos básicos para luego, a través de un trabajo de campo, mediante encuestas a particulares y simulación de casos reales referidos a empresas, y posterior tratamiento del mismo, exponer sus resultados y conclusiones.

PALABRAS CLAVES

Importación, Canarias, IGIC, AIEM, DUA.

ABSTRACT

The objective of this End of Grade Work is the study of imports in the Canary Islands and the external agents that affect them and that characterize the commercial relations with the territories that have different fiscal regulations. It examines all taxes applicable to the entry of any good or service to the islands, in addition to the procedures and costs involved.

In order to achieve the objective, a brief historical review will be followed, followed by the description of the taxes imposed on the imports made in the islands and the different procedures to be carried out for their reception. With this, the conceptualization of the basic terms is achieved and then, through a field work, through surveys to individuals and simulation of real cases referred to companies, and subsequent treatment of the same, expose their results and conclusions.

INDICE

INTRODUCCIÓN	4
1. HISTORIA DEL RÉGIMEN FISCAL DE LAS IMPORTACIONES DE LAS ISLAS	5
1.1. LOS ARANCELES DE ADUANAS Y EL DESPERTAR DE LOS PUERTOS FRANCOS....	5
1.2. SEGUNDA ETAPA DE LOS PUERTOS FRANCOS	6
2. ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS	7
2.1. SEGÚN LOS ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES.....	8
2.1.1. El resto de España es el principal proveedor de canarias	8
2.1.2. Unión Europea (incluido el resto de España) es casi el exclusivo proveedor de Canarias	8
2.1.3. Asia, África, América y Oceanía	9
2.2. SEGÚN EL VALOR DEL TIPO DE PRODUCTO IMPORTADO	9
2.2.1. Valor total importado	9
2.2.2. Resto de España	10
2.2.3. Unión Europea	10
2.2.4. Países no europeos	10
3. ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS Y TRÁMITES ADUANEROS A LA IMPORTACIÓN Y RECAUDACIÓN TRIBUTARIA	11
3.1. IMPUESTO GENERAL INDIRECTO CANARIO (IGIC).....	11
3.2. ARBITRIO SOBRE IMPORTACIONES Y ENTREGA DE MERCANCÍAS (AIEM)	13
3.3. DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO.....	13
3.4. RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LAS DISTINTAS FIGURAS IMPOSITIVAS	14
4. TRÁMITES Y COSTES DE LAS IMPORTACIONES SEGÚN DISTINTAS OPCIONES	15
4.1. TRAMITACIÓN	16
4.2. AUTODESPACHO	17
4.3. TARIFAS DE PAQUETERÍA.....	17
4.3.1. Estudio de la OCU sobre las empresas de paquetería	17
4.4. DOCUMENTOS DE IMPORTACIÓN	18
4.5. CERTIFICADOS E INSPECCIONES	18
4.6. SOIVRE	19
4.7. CUADERNOS ATA	19
5. METODOLOGÍA Y RESULTADOS	19
5.1. SIMULACIÓN REALIZADA CON DISTINTAS EMPRESAS DE PAQUETERÍA.....	19
5.1.1. Resultados	21
5.1.2. Conclusiones	21
5.2. EJEMPLOS EXTRAÍDOS DE CASOS REALES.....	22
5.2.1. Resultados	24
5.2.2. Conclusiones	24
5.3. ENCUESTA SOBRE LA COMPRA ONLINE.....	25
5.3.1. MUESTRA ESTUDIADA	25
5.3.2. Método y detalles de la recogida de información	25
5.3.3. Resultados de la encuesta.....	26
5.3.4 conclusiones	31
5.4. ANÁLISIS DE DOS EMPRESAS, UNA CANARIA Y OTRA SEVILLANA, QUE COMPRA EL MISMO PRODUCTO A DISTINTOS ORÍGENES.....	31
5.4.1. Resultados	34
5.4.2. Conclusiones	35
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFÍA	37

INDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro 1. Importaciones en Canarias por continentes	8
Cuadro 2. Importaciones en Canarias por países de la UE.....	8
Cuadro 3. Importaciones en Canarias por países no europeos.....	9
Cuadro 4. Importaciones en Canarias por tipo de producto.....	9
Gráfico 1. Impuestos indirectos aplicados en el recorrido del producto.....	12
Cuadro 5. Recaudación acumulada del REF.....	14
Gráfico 2. Modalidades de transporte.....	16
Gráfico 3. Edad encuesta.....	26
Gráfico 4. Sexo encuesta.....	26
Gráfico 5. Frecuencia de compra.....	27
Gráfico 6. Realización del autodespacho por parte de los encuestados.....	27
Gráfico 7. Procedencia de los productos.....	28
Gráfico 8. Compañías de transporte por las que se opera con mayor frecuencia.....	28
Gráfico 9. Motivo de compra.....	29
Gráfico 10. Ejemplo de situación.....	29
Gráfico 11. Negativa de envíos a Canarias.....	30
Gráfico 12. Tiempo de Recepción del producto.....	30

INTRODUCCIÓN

El ámbito comercial de las Islas Canarias es singular. Esto se justifica por el hecho de que se encuentra condicionado por una serie de factores estructurales, que se resumen, en gran medida, en su condición de región ultraperiférica, que es debida, especialmente, a las siguientes razones:

- Fragmentación: son siete islas y hay una gran diferencia entre islas capitalinas y no capitalinas. Las islas de mayor dimensión Tenerife y Gran Canaria, están mejor comunicadas con el exterior, mientras que las islas menores cuentan con unas conexiones más limitadas. Normalmente sus tráficos tienen su origen/destino en las dos islas capitalinas, originando el fenómeno de la doble insularidad.
- Mercado reducido, lo que implica dificultades para operar con economías de escala.
- Lejanía: sobrecostes debido al transporte.

En este marco, nuestro objetivo es el análisis del comercio de importación en Canarias para conocer cómo afecta a empresas y particulares, con especial mención a sus tramitaciones fiscales y administrativas y recaudación de impuestos. Para su consecución hemos dividido el trabajo en cinco capítulos.

Tras esta introducción, en el primer capítulo, se realiza una breve descripción histórica de la fiscalidad del comercio que realizan las islas con países externos entre el siglo XIX y la primera década del siglo XXI. Conocido el pasado del régimen fiscal y aduanero de las importaciones, en el capítulo dos, se analiza la estructura de las importaciones canarias según orígenes y valor del producto importado.

A continuación, en el tercer capítulo, se describen los impuestos y documento único aduanero (DUA) que afectan a la importación en Canarias en la actualidad, así como la recaudación tributaria de las figuras afectadas. En el capítulo cuatro, nos ocupamos de los trámites y costes de las importaciones según las diversas alternativas.

Ya en el capítulo cinco, planteamos la metodología y los resultados de las distintas opciones elegidas para alcanzar nuestro objetivo: simulación real de las importaciones de un ordenador portátil poniéndonos en contacto con varias empresas de paquetería; ejemplos ilustrativos de casos reales de importación de productos diferentes; encuesta sobre comercio online a particulares; casos de dos empresas, una en Tenerife, otra en Sevilla, que importan idénticos productos de diferentes orígenes.

1. HISTORIA DEL RÉGIMEN FISCAL DE LAS IMPORTACIONES DE LAS ISLAS

En primer lugar, haremos un recorrido histórico por la fiscalidad de las importaciones, para poder entender la situación actual de la misma.

1.1. LOS ARANCELES DE ADUANAS Y EL DESPERTAR DE LOS PUERTOS FRANCOS

El momento en que las islas verdaderamente consiguieron algo provechoso para sus actividades comerciales fue con la obtención del privilegio aduanero a través de los Puertos Francos, aprobados por el Real Decreto de 11 de julio de 1852. Para comprender el porqué de la introducción de los Puertos Francos, debemos ponernos en situación y ver cómo era la actividad económica canaria en un principio.

La llegada de los puertos francos en Canarias “*obedece a un largo proceso en el que intervienen todas las fuerzas vivas de las islas*” (Ojeda Quintana, 1983). Algunas circunstancias que motivaron la ley de Puertos Francos fueron:

- La aprobación del arancel general de 5 de octubre de 1820 que se aprobó con el fin de igualar a las islas en temas arancelarios con las provincias de la Monarquía. Supuso un descontento generalizado porque las islas estaban en desventaja con el resto del territorio español y estos aranceles afectaban negativamente a la agricultura y al comercio de las islas, por lo que se recapacitó y se suspendió el establecimiento de las mismas. En su defecto, se decidió la creación de una junta formada por empleados y autoridades de Canarias con el fin de formular un posible proyecto de aranceles que debía implantarse en las islas. Se aprobó el 20 de enero de 1822, lo que significó la primera implantación de excepciones en la ley de aranceles para las Islas Canarias. Supuso una “*clara diferenciación entre las tres vertientes comerciales: con el extranjero, la península e interior de las islas [...]*” (Bourgon Tinao, 1982).

- La creación de la Junta de Fomento de las islas por la Real Orden de 23 de diciembre de 1830. Uno de los programas más importantes que llevó a cabo fue el desarrollo del cultivo del tabaco para paliar la caída de los productos vinícolas, la barrilla y orchilla, aunque a partir de 1926 se empieza a extender el cultivo de la cochinilla, convirtiéndose en el producto más comercializado de las islas.

- El anuncio en 1839 de la implantación de nuevos aranceles, donde se incluía a las islas en el mismo sistema de aduanas de la península. Con ello vuelve el miedo, ya que afectarían estos aranceles de forma negativa, pero el Gobierno planteó una propuesta en la que “*se autoriza al Gobierno para que con la brevedad posible ponga en planta en la Península e Islas, a excepción de Canarias los aranceles de importación, de exportación y la ley de ejecución de todos [...]*” (Diario de Cortes, 6 de junio de 1841).

- En 1840 se presenta la solicitud por parte de la Diputación Provincial de Canarias al Gobierno del Estado, de la asignación de puertos de libre comercio en Arrecife, Santa Cruz de La Palma y Puerto Cabras (para comercios de importación y exportación); en Garachico, San Sebastián de La Gomera y Valverde (solo comercio de exportación).

- En diciembre de 1850 aparece una terrible enfermedad que en un primer momento se pensó que era la escarlatina, pero el 6 de julio de 1851 se declara que era cólera y la principal precursora de esta enfermedad fue la isla de Las Palmas. Las medidas tomadas para impedir que se extendiera el cólera al resto de islas fue el total aislamiento de Las Palmas, impidiéndose la entrada de mercancías procedentes de la misma y limitando el trato con los barcos de este origen. Las consecuencias fueron catastróficas: 5.599 muertos debido a la falta de medios para el socorro, el aislamiento y la ausencia de una autoridad en Gran Canaria capaz de hacer frente a la situación.

Tras el episodio del cólera, varios diputados de Gran Canaria forzaron al Gobierno a conceder a Canarias la consideración de franquiciados a sus puertos (a excepción de El Hierro que se unió en 1870). Se firmó el 11 de julio de 1852 el Decreto de Isabel II, apoyado por Bravo Murillo era ministro de Hacienda. Se publicó en el Boletín Oficial del 10 de agosto aunque los efectos de la misma no se

produjeron hasta dos meses más adelante (10 de octubre de 1852). El régimen de los puertos francos (establecido por el Real Decreto de 11 de julio de 1852, ampliado por las Leyes de 10 de junio de 1870 y 6 de marzo de 1900 y otras disposiciones) se aplicaba a todos los bienes que se importaban o exportaban de las islas, sin excepción y supuso la supresión de los Aranceles de Aduanas.

Los puertos francos, en un principio se presentaban con una serie de limitaciones, algunas se detallan a continuación:

a) El comercio con la Península solo se puede hacer a través de los puertos de Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas, Santa Cruz de La Palma, Arrecife y Puerto Cabras.

b) Solo se consideraban productos nacionales cuando entraban en la Península los siguientes productos: vino, cochinilla, patatas, cebolla, pescado, almendra, aceite de tártaro, barrilla, castaña, dulces, esterillas para sombreros y sus compuestos, frutos, orchilla, seda en capullo y en rama, semillas, piedras de fieltro y losetas.

c) *“Los puertos de Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas y Santa Cruz de La Palma eran los únicos que podían importar azúcar extranjera o de provincias o posesiones españolas ultramarinas además que los buques extranjeros tuvieron prohibido descargar en Canarias mercancías de la Península y Baleares e incluso que cargasen en las islas. Esto cambió con la Real Orden de 13 de noviembre de 1880 que suspendió estas prohibiciones. Con la Real Orden de 4 de marzo de 1897 se prohibió el abanderamiento en Canarias de buques construidos en el extranjero. La real Orden de 19 de noviembre de 1899 levantó esta suspensión, restableciendo la libre importación de buques” (Bourgon Tíno, 1982).*

Las franquicias trajeron a las islas resultados positivos, como por ejemplo el incremento de la navegación y del comercio exterior además de la exportación de productos canarios y la pesca; el desatascado del tabaco que más adelante supuso la creación de la industria tabaquera en las islas. Se modificó la forma de pago de los aranceles de importación de tal manera que se convirtió en un sistema mixto, es decir, los productos de primera necesidad (como los cereales) tenían menos cargas fiscales que otros productos, como ejemplo el tabaco; e incluso permitió la creación de una nueva actividad económica: el turismo. A pesar de estos y otros motivos, las franquicias no satisficieron todas las necesidades de los canarios, por lo que a partir de 1900 se produjeron una serie de modificaciones en la Ley de los puertos francos.

1.2. SEGUNDA ETAPA DE LOS PUERTOS FRANCOS

Con la modificación del Decreto de 1852 con la Ley de 1900 algunas de las medidas que se proponía eran:

- *“Una ampliación de las franquicias tan alta como la que implica la supresión del arbitrio del 1 por 1.000 sobre el valor de las mercancías introducidas en Canarias, la de los recargos del 2 por 100 sobre la contribución territorial, del 50 por 100 sobre la comercial y la disminución de los impuestos de embarque y desembarque de pasajeros y mercancías [...]” (Ley 6 de marzo de 1900) y con esto se pretendía mejorar el concepto de puerto franco, ya que, con la ley de 1852 desvirtuaba de tal manera que no era “libre comercio” en absoluto ya que algunos productos comercializados por las islas traían consigo pago de impuestos, como por ejemplo, los tabacos, los cereales y las semillas;*

- Respecto a las cargas fiscales en el comercio con países extranjeros, se eximían de cualquier derecho o impuesto los alcoholes, azúcar, bacalao, café en todas sus versiones (grano, molido...), el té y sus imitaciones; se aplicó arancel a los buques extranjeros que se abanderaran en Canarias excepto los que realizaban comercio de cabotaje interinsular. Una de las medidas que más polémicas provocó fue la modificación del Impuesto sobre el lujo, ya que en la Ley de Puertos Francos de 1900 se especificaba que *“Canarias estaba exenta no solo de impuestos aduaneros, sino para todos los tributos de que tuvieran como presupuesto importar y exportar”*. Con el Decreto de 22 de diciembre de 1966 se introdujo lo siguiente: *“en los Puertos Francos, el hecho de la importación no*

está sujeto al Impuesto, sin perjuicio de que la adquisición posterior de los bienes, artículos o productos importados esté sujeta, conforme a las normas generales. Tratándose de vehículos automóviles, embarcaciones y aeronaves, se considerará que existe adquisición cuando se matriculen". Con esto se quiso decir que no estaba sujeto al impuesto la importación sino la posterior adquisición de los productos (anteriormente nombrados) en las islas.

- Respecto a las cargas fiscales en el comercio con el resto de la nación, los productos y manufacturas de las islas que entraran en la península se consideraban fiscalmente extranjeras a excepción de algunos bienes como las hortalizas, la cochinilla, la barrilla, la orchilla, las losetas y pescado en todas sus variantes (fresco, seco...). A estas excepciones se incluye, con la Real Orden del 1 de noviembre de 1903, el tabaco en rama que se produzca y se cultive en Canarias que se considera producto nacional y por lo tanto formaba parte de las excepciones fiscales. Sin embargo, con la disposición séptima de los Aranceles de Aduanas de 12 de febrero de 1922 se ampliaron estas excepciones, como por ejemplo el hecho de que *"los productos y manufacturas de las islas Canarias se admitían libres de derechos y a los no mencionados se les aplicaba el trato más favorable de arancel"*.

A partir de 1914 aparecen los Arbitrios Insulares, que supusieron para las islas excepciones locales a los principios de libertad puerto franquista. En esta época, los arbitrios que se implantaron fue el de Entrada de Mercancías y el arbitrio sobre el Lujo. Estos se recaudaban para cubrir las atenciones estatales y mayoritariamente para cubrir las insuficiencias que se generaban en las Administraciones Centrales de cada uno de los territorios.

Años más tarde, en 1962, España solicita entrar en la CEE. El 28 de febrero de 1977 presenta la solicitud de adhesión con un apartado específico para Canarias. A pesar de esto había una cosa clara: esta unión afectaría a los principios de los puertos francos. En un principio la adhesión fue a medias, es decir, las islas se siguieron considerando país tercero en temas de aduanas, lo que supuso, por ejemplo, la no aplicación del impuesto sobre el valor añadido (IVA). Tuvo sus desventajas la no total integración en la U.E. Algunos efectos fueron: elevación de los precios de los productos extranjeros, sobre todo los productos lácteos y carnes; aumento de los precios interiores por pérdida de las franquicias fiscales interiores; pérdida del monopolio del plátano canario en la Península y Baleares, al estar prohibido esta práctica en la U.E; las exportaciones procedentes de los países europeos tenían que estar exentas del arbitrio de Entrada de Mercancías y esto afectaba a los ingresos de las entidades locales.

En 1991 las islas estaban totalmente integrada a la Unión Europea. Se aprobaron medidas complementarias y compromisos financieros por ser consideradas Regiones Ultraperiféricas (RUP). Esto significó que se estabilizaron los precios del comercio interior de las islas, con el régimen especial de abastecimiento, los productos agrarios esenciales se adquirían a precios internacionales entre otras medidas de gran importancia. En el tema fiscal, el Régimen Económico Fiscal (REF) se modificó y se introdujo el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC) sustituyendo al impuesto general sobre el tráfico de las empresas y al arbitrio insular sobre el lujo. El Arbitrio sobre la Producción e Importación de las Islas Canarias (APIC) reemplazó al arbitrio sobre la entrada de mercancías, que no desapareció de golpe, sino que se fue reduciendo de progresiva a partir de 1996 y hasta diciembre de 2000, cuando se extinguió totalmente.

2. ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES CANARIAS

Como hemos dicho anteriormente Canarias es una Comunidad Autónoma que importa a través de las vías marítima y aérea. El grueso de los productos y mercancías entran principalmente por vía marítima, excluyendo los productos perecederos de primera necesidad o los pedidos individuales de escaso tamaño. Sin embargo, podemos apreciar como el mayor valor de los productos que entran en Canarias son los distintos tipos de combustibles y la maquinaria en general. A través de la tabla podemos conocer los principales productos y mercancías importados, y deducir estas conclusiones:

2.1. SEGÚN LOS ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES

CUADRO 1

IMPORTACIONES EN CANARIAS POR CONTINENTES			
Regiones	2016	2015	2014
España	11.439.438,62	11.309.007,65	10.445.260,41
Europa (sin incluir España)	2.204.809,25	2.043.008,88	2.182.981,19
África	244.163,82	263.957,57	652.454,20
América	441.225,42	316.024,90	307.448,88
Asia	484.441,91	342.307,64	400.670,93
Oceanía y regiones polares	10.887,12	12.422,22	12.428,83
Sin determinar	6,87	6.977,01	7,64
Total	14.824.973,00	14.293.705,87	14.001.252,09

Fuente: ISTAC, elaboración propia a través de Excel (datos en miles de euros)

2.1.1. El resto de España es el principal proveedor de canarias

El 77,16% de los productos importados a Canarias proceden del resto del territorio nacional, lo que supone un valor de 11.439 millones de euros en el año 2016. En el año 2015 este valor fue de 11.309 millones de euros y de 10.260 millones en el 2014. Estos valores reflejan el aumento de la necesidad de Canarias de productos foráneos, ya que Canarias no es fuente de productos industriales y necesita de ellos para subsistir.

2.1.2. Unión Europea (incluido el resto de España) es casi el exclusivo proveedor de Canarias

Según los datos obtenidos por el ISTAC, en el año 2016 Canarias importa 13.664 millones de euros provenientes del continente europeo, incluido España, y suponen un 92,04% del total de importaciones en el archipiélago, frente a los 13.352 millones en 2015 y 12.628 millones en 2014. Hay que recordar que estos productos y mercancías que proceden de dentro de las fronteras de la UE, incluido el resto de España, tienen que pasar por el control aduanero en Canarias.

Los productos que proceden directamente de la UE son en el año 2016 de 2.204 millones de euros. Ello supone un 14,87% del total de importaciones.

CUADRO 2

IMPORTACIONES EN CANARIAS DE PAÍSES DE LA U.E.			
Regiones	2016	2015	2014
Resto de España	11.439.438,62	11.309.007,65	10.445.260,41
Alemania	449.059,48	386.908,23	361.778,11
Francia	193.711,73	180.673,71	177.390,68
Italia	194.636,62	191.277,66	154.975,16
Países Bajos	223.547,37	183.256,96	269.451,32
Reino Unido	127.156,32	120.780,59	135.501,08
Total	12.627.550,14	12.371.904,81	11.544.356,75

Fuente: ISTAC, elaboración propia a través de Excel (datos en miles de euros)

2.1.3. Asia, África, América y Oceanía

Las importaciones de productos emitidos fuera de Europa tienen un valor bastante más reducido. A decir verdad, la suma de todos los valores no alcanza un 10% de la totalidad. En el año 2016 los productos emitidos desde América no alcanzan un 3% de la importación total, desde Asia apenas un 3,27%, África un 1,65% y Oceanía un 0,07%, dando valores de 441 millones de euros, 484 millones, 244 millones y 10 millones respectivamente

CUADRO 3

IMPORTACIONES EN CANARIAS PAÍSES NO EUROPEOS			
Regiones	2016	2015	2014
Camerún	765,66	449,67	75.489,96
China	229.134,98	189.876,74	188.225,38
Estados Unidos	211.864,41	85.699,12	82.374,23
Guinea Ecuatorial	56,91	26.193,20	36,53
México	7.952,29	6.504,99	9.663,86
Total	449.774,25	308.723,72	355.789,96

Fuente: ISTAC, elaboración propia a través de Excel (datos en miles de euros)

2.2. SEGÚN EL VALOR DEL TIPO DE PRODUCTO IMPORTADO

CUADRO 4

IMPORTACIONES POR TIPO DE PRODUCTO	TOTAL		
	2016 (p)	2015	2014
27. Combustibles minerales, aceites minerales	2.330.665,00	2.961.311,05	3.471.731,56
87. Vehículos automóviles y demás vehículos terrestres	2.148.621,53	1.761.217,72	1.434.224,29
84. Reactores nucleares, máquinas, aparatos y mecánicos	948.381,06	773.172,62	708.302,71
30. Productos farmacéuticos	873.632,92	834.434,77	777.450,24
85. Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	719.573,94	696.662,94	651.949,57

Fuente: ISTAC, elaboración propia a través de Excel (datos en miles de euros)

2.2.1. Valor total importado

Con bastante diferencia el producto que más se importa es el 27. Taric “combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación”. Estos corresponden en el año 2016 en un 15,72% de la importación total con un valor de 2.330 millones de euros.

El segundo punto a tener en cuenta es el 87. Taric “Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres” que alcanza un valor de 2.148 millones de euros y supone un 14,49% del valor total de importación. Tener en cuenta que en Canarias se han matriculado únicamente 34 vehículos nuevos en el año 2016, frente a los 96 y 88 de los años 2015 y 2014 correspondientes.

Los siguientes puntos más importantes con respecto al valor corresponden con 84. Taric “Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos” 30. Taric “productos farmacéuticos” y 85. Taric “Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción” marcando unos valores en el año 2016 del 6,40%, 5,89% y 4,85% del valor total importado respectivamente.

2.2.2. Resto de España

El principal producto que se importa en el Archipiélago desde el resto de España son los vehículos, con un valor de 1.668 millones de euros, que supone el 11.25% del total de importaciones.

El segundo es el combustible, sea para uso particular en vehículos, como para producción de energía, elaboración de plásticos, entre otros. Dando un valor de 1.624 millones de euros, suponiendo un 10.96% del total de valor en importaciones. El tercer puesto lo ocupan los productos farmacéuticos, con un 5,80% del total del valor en importaciones, el cuarto los relacionados con calderas, máquinas y artefactos mecánicos con un 4,67% y el quinto, las máquinas y aparatos eléctricos con un 4,19%.

2.2.3. Unión Europea

Como se explicó anteriormente, más del 90% de los productos que se importan en Canarias proceden de la Unión Europea, incluyendo el resto de España, sin embargo, como anteriormente comentamos los productos que más se importan desde España no provienen del territorio nacional, y según el cálculo de vehículos adquiridos a lo largo de los años, prácticamente son de origen extranjero. Aun así, vamos a comentar los principales productos que pasan por las aduanas insulares provenientes directamente de algún país de la UE.

En la Unión Europea, el principal exportador directo a Canarias es Alemania, con 449 millones de euros en el año 2016. El principal tipo de producto es el relacionado con los automóviles, tractores, entre otros, con un valor de 234 millones de euros. A distancia, el segundo tipo de producto, maquinarias y artefactos mecánicos por valor de 37 millones, y cercano, los productos lácteos, huevos, miel, y otros productos de origen animal, por valor de 24 millones de euros.

Si miramos el segundo exportador europeo son los Países Bajos, con un valor total en importaciones de 223 millones de euros. El principal producto son los combustibles minerales, aceites y productos de destilación con un valor de 73 millones de euros. Le siguen la leche y los productos lácteos, miel y huevos de ave con un valor de 23 millones de euros y las máquinas y artefactos mecánicos por 16 millones de euros.

El tercer lugar en importancia, Italia con 194 millones de euros. Le compramos especialmente, combustibles minerales, aceites y productos de destilación por valor de 33 millones de euros, principalmente aceites, ya que son la segunda fuerza mundial en exportaciones de aceites de oliva. Las calderas, máquinas y aparatos mecánicos están en segundo lugar con un valor de 17 millones de euros, al igual que las prendas y complementos de vestir con el mismo valor en importación.

Desde Francia se importan 193 millones de euros, en aeronaves, por valor de 53 millones de euros; cereales por valor de 25 millones de euros; y combustibles minerales, aceites y productos de destilación por 20 millones de euros.

Desde Reino Unido, que pese al aviso de una posible separación del país británico de la UE sigue incrementando su exportación a Canarias hasta un valor de 217 millones de euros. Principales productos son hortalizas, plantas, raíces y tubérculos por valor de 22 millones de euros. También ver que en Canarias se distribuyen muchas marcas de bebidas alcohólicas provenientes de Inglaterra, Gales y Escocia por valor de 17 millones de euros, e incluir los vehículos terrestres, por valor de 13 millones de euros.

2.2.4. Países no europeos

Con respecto a países no pertenecientes a la UE hemos observado que China es el mayor exportador a Canarias. En el año 2016 se importó 229 millones de euros, frente a 189 millones en el año 2015 y 188 millones en el año 2014. El principal producto son los peces, crustáceos y moluscos, con un valor de 31 millones de euros en el último año. Máquinas y aparatos eléctricos ocupan el

segundo lugar por valor de 18 millones de euros, al igual que los barcos y artefactos flotantes por la misma cantidad.

Si nos centramos en los productos importados desde América podemos observar como principalmente lo que se emite son productos relacionados con la aviación y productos cárnicos en 2016 del 0,90% y un 0,80% respectivamente en el valor total de las exportaciones a Canarias.

Con Estados Unidos la situación ha sido muy diferente en comparación con los años anteriores. En 2016 los valores de las importaciones son de 221 millones de euros, frente a los 85 millones en 2015 y 82 millones en 2014. Este cambio se debe a los 132 millones en el último año en productos relacionados con aeronaves y vehículos espaciales, ya que en 2015 y 2014 los datos reflejan valores menores de 5 millones de euros. El país norteamericano exporta además combustibles y aceites por valor de 23 millones de euros el último año y 16 millones de euros en papel y cartón.

Camerún y Guinea Ecuatorial son países donde las evoluciones de las importaciones reflejan un cambio radical. En el año 2016 los valores de las exportaciones a Canarias fueron de 765 mil euros de Camerún y 56 mil euros desde el otro país africano. Sin embargo, en el año 2015 para Guinea Ecuatorial los valores de las importaciones a Canarias fueron de 26 millones de euros y en el año 2014 de 75 millones de euros las exportaciones de Camerún a Canarias, ambos se deben a la comercialización de combustibles minerales y aceites.

Los datos que reflejan las exportaciones de México con Canarias no siguen una línea de crecimiento fijo. En el año 2016 las importaciones provenientes del país centroamericano fueron de 7,9 millones de euros, en 2015 de 6,5 millones y en 2014 de 9,6 millones de euros. El crecimiento en el último año es debido a la comercialización de vehículos automóviles, tractores y velocípedos, con un valor de 3,6 millones de euros. Los aparatos de óptica y cinematografía por 1,3 millones de euros y el tabaco por 686 mil euros son los principales productos importados.

3. ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS Y TRÁMITES ADUANEROS A LA IMPORTACIÓN Y RECAUDACIÓN TRIBUTARIA

En Canarias existen diferentes impuestos a la hora de importar productos. Algunos relacionados de forma directa con el producto y otros con el envío en sí.

España se encuentra dentro de la Unión Europea, las políticas de importaciones dentro del marco económico europeo permiten que los productos se puedan importar y exportar entre países dentro del marco económico europeo a través de la "Unión Aduanera". Esto consiste en que los productos exportados entre países de la Unión no tengan que pasar por un control aduanero, sin embargo, sí tienen que pasar esos controles si estos productos proceden o van destinados fuera de ese entorno.

Canarias tiene que pasar por dicho control aun formando parte de la Unión Europea en las importaciones intracomunitarias, por ejemplo, un producto enviado desde cualquier país europeo con destino Tenerife, en el momento de su inclusión en el territorio insular, se detiene para su registro. Si además, dicho producto proviene de Estados Unidos con escala en Madrid, para posteriormente venderlo en las Islas Canarias, tiene que pasar un doble control aduanero, es decir, uno en Madrid en su entrada a la UE y otro en el territorio insular.

3.1. IMPUESTO GENERAL INDIRECTO CANARIO (IGIC)

El Impuesto General Indirecto Canario (en adelante IGIC) es un impuesto que se aplica sobre los bienes o servicios que se prestan o a los productos que se importan a Canarias por parte de profesionales, es un impuesto muy similar al IVA que se aplica en la Península Ibérica, pero con un tipo de gravamen más reducido.

Está gestionado por la Comunidad Autónoma de Canarias. Actualmente se encuentra regulado

por la Ley 20/1991 de 7 de junio de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias (en adelante Ley 20/1991) con las modificaciones de la Ley 4/2012 de junio de medidas administrativas y fiscales (en adelante Ley 4/2012).

Este impuesto se aplica sobre el producto una vez ha llegado al control aduanero, por lo que una vez ha llegado al territorio Insular se le aplica sobre el precio del producto y el coste del transporte.

Es un impuesto indirecto, lo que quiere decir que el consumidor final del producto o servicio es el que paga el IGIC, pero el que lo cobra es el que tiene que entregarlo al Estado en forma de declaración trimestral.

Según del art. 51 al 61 de la Ley 4/2012 el tipo de gravamen general para todos los productos a aplicar son del 7% sobre el precio del producto o servicio, pero existen diferentes tipos en dicha ley que modifican dichos porcentajes:

- Tipo 0%: Productos de primera necesidad, que corresponden a la entrega de agua, medicamentos de primera necesidad y los periódicos y revistas que no se dediquen mayoritariamente a publicidad.
- Tipo reducido al 3%: Entre las que destacan los productos que sirven para ayudar deficiencias físicas tales como gafas de vista y sillas de ruedas, y productos sanitarios para prevenir o curar enfermedades para personas o animales.
- Tipo incrementado 9,5%: Aplicados y relacionados con la producción de vehículos, embarcaciones cuya entrega e importación se le aplique esta imposición.
- Tipo incrementado del 13,5%: Especialmente incluido los cigarros puros con precio superior a 2,5€, la distribución y venta de bebidas alcohólicas.
- Tipo especial 20%: Las relacionadas con las labores del tabaco, excluyendo los cigarros puros.

GRÁFICO 1

Impuestos indirectos (IVA, IGIC) aplicados en el recorrido desde la importación hasta la venta de un producto



Fuente: Elaboración propia a través de Gráfico SmartArt

Esta gráfica únicamente indica qué es lo que incluye el movimiento tributario en concepto de impuesto indirecto, es decir, a lo largo del proceso comercial del producto la empresa ha tenido que ir pagando el IGIC a los transportistas y vendedores del producto, sin embargo, en el momento en el que vende el producto final es la empresa la que cobra del consumidor final el IGIC del producto. En las liquidaciones trimestrales del impuesto es la empresa la que reduce la parte pagada de la recibida para no resultar una doble imposición del producto.

3.2. ARBITRIO SOBRE IMPORTACIONES Y ENTREGA DE MERCANCÍAS (AIEM)

El Arbitrio sobre Importaciones y Entrega de Mercancías (en adelante AIEM) es un impuesto estatal que se grava de forma indirecta y en un único proceso la producción de determinados productos, así como la importación de ellos. Es un impuesto que deroga al antiguo Arbitrio sobre la Producción e Importación en las Islas Canarias (en adelante APIC).

Este tributo lo gestiona la Comunidad Autónoma de Canarias y se encuentra regulado según la 20/1991 de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico de Canarias (en adelante Ley 20/1991) y la Ley 4/2014 de 26 de junio sobre el Arbitrio de Importación y Entrega de Mercancías en las Islas Canarias (en adelante Ley 4/2014), con modificaciones en la Orden de 2 de diciembre de 2014 y la Orden de 19 de diciembre de 2016.

El origen de este impuesto es debido a una medida proteccionista frente a la producción propia de productos en Canarias. Se pretende que determinados productos que se fabriquen o puedan fabricarse en dicha Comunidad Autónoma tengan que pagar un importe aduanero más un porcentaje en concepto de impuesto.

Dicha cantidad es el resultado de calcular un tipo de gravamen sobre la suma del valor del producto, el impuesto aduanero, el coste del transporte y el seguro de este.

Dependiendo de la partida arancelaria, este Arbitrio oscila entre el 5 y el 15% sobre el valor en Aduanas del producto. (El valor en Aduanas es la suma del valor FOB + el Transporte + el Seguro).

Se encuentran exentos del impuesto el uso de combustible para generar energía, alumbramiento subterráneo, producción de agua industrial y para el transporte aéreo y marítimo de pasajeros y mercancías. Además de la entrega de periódicos y revistas que no se dediquen fundamentalmente a la publicidad, los productos específicos para celíacos y una larga lista de bienes incluidas en el anexo II de la Ley 4/2014.

Al tener el AIEM como principal objetivo fomentar que se fabrique y consuma los productos locales se aplica este impuesto sólo a determinados productos que según la Ley 20/1991 tiene elaborados en su tabla con distintos tipos de gravamen según la categoría del producto. Esto excluye por ejemplo a los productos electrónicos, es decir en su importación están excluidos de tributar el AIEM. Pero por ejemplo el combustible y una gran variedad de productos derivados de hidrocarburos están gravados por este impuesto.

Esto ocasiona que muchos productos internacionales sean fabricados en Canarias, por ejemplo, podemos ver como la empresa Embotelladora de Canarias, S.A. fabrica bebidas propias, pero a su vez tiene acuerdos con empresas internacionales como PepsiCo y Schweppes para fabricar los productos en Canarias y distribuirlos de forma local, evitando así el pago del AIEM en su importación. A su vez podemos encontrar empresas tabaqueras internacionales que fabrican sus productos en Canarias, entre ellos Camel, Winston y Coronas.

En enero de 2015 se liberó del pago del AIEM a los productos de alimentación sin gluten, es decir aquellos que se hayan elaborado exclusivamente para celíacos y que para ello haya tenido que modificarse el producto o realizar una elaboración diferente a la habitual para llevarla a cabo.

3.3. DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO

Según el Decreto 268/2011, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de gestión de los tributos derivados del Régimen Económico y Fiscal de Canarias en su artículo 88.1 establece que *“Cualquier bien que se introduzca en las Islas Canarias deberá ser objeto de una declaración de importación relativa a los tributos derivados del Régimen Económico y Fiscal de Canarias”*. Esta declaración es el Documento Único Administrativo

El Documento Único Administrativo (en adelante DUA) es un escrito que se debe rellenar y presentar a las autoridades aduaneras, también se puede presentar de forma telemática a través de la Ventanilla Única de presentación telemática de declaraciones de importación y exportación y aduaneras de Canarias (en adelante VEXCAN). En este documento se declara el producto al llegar a Canarias donde explica el peso, valor, tamaño, contenido, licencias del producto (si lo requiere), información de los medios de transporte que ha efectuado, emisor del producto, receptor y autorización en caso de que el producto no lo recoja el consumidor final, entre otros.

Normalmente este tipo de productos los recogen empresas transportistas que se encargan de trasladarlo al consumidor final, gestionando la mayoría de ellos estos documentos. Cuando un cliente compra el producto a través de internet suele ser común que un transportista pague por adelantado la DUA y el IGIC y se lo reembolse el cliente en el momento de la entrega del producto.

También se puede presentar de forma telemática a través de la Ventanilla Única de presentación telemática de declaraciones de importación y exportación y aduaneras de Canarias (en adelante VEXCAN).

Aunque en julio del 2016 el BOC aceptó la exención de la tramitación de la DUA para los productos que tengan un valor menor de 22€, recientemente se publicó en el BOE la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2017 en el que se amplía esta exención hasta 150€.

3.4. RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LAS DISTINTAS FIGURAS IMPOSITIVAS

En los últimos años se han producido cambios fiscales que afectan al Régimen Fiscal de Canarias (en adelante REF). En el cuadro 4 se muestra la recaudación tributaria por IGIC y AIEM en el periodo 2014-2016.

CUADRO 5

RECAUDACIÓN ACUMULADA REF		
Periodo	Concepto	Recaudación Líquida
Enero/diciembre 2014	IGIC	1.237.612.926,10
	AIEM	145.135.424,67
	TOTAL	1.382.748.350,77
Enero/diciembre 2015	IGIC	1.402.044.241,87
	AIEM Importación (Excepto entrega)	145.117.417,11
	TOTAL	1.547.161.658,98
Enero/diciembre 2016	IGIC	1.535.525.785,73
	AIEM Importación (Excepto Entrega)	141.904.659,74
	TOTAL	1.677.430.445,47

Fuente: Agencia Tributaria Canaria, elaboración propia a través de Microsoft Excel.

Podemos ver como se ha visto reducido el valor recaudatorio del AIEM debido a varios factores.

1º Aumento de la venta online: Puede ser engañoso, pero la mayoría de los productos que se compran por internet por parte de particulares suelen ser productos que no tienen que tributar por el AIEM.

En informes sobre el Comercio Electrónico en Canarias elaborado por el Observatorio Canario de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, el volumen de negocio del comercio electrónico en el Archipiélago en el año 2015 fue de 555 millones de euros, suponiendo un 1.31% del PIB regional, esto indica un incremento del 7,1% respecto al año 2013 y del 30,8% que se produjo en el 2013. Si lo comparamos con el resto de España el crecimiento es aún más notable.

2º La fabricación de productos internacionales en Canarias. Podemos observar como muchos productos que no tienen un origen en las Islas tiene un sello que identifica que el producto se ha fabricado en el territorio insular, ello facilita el no tributar por el ADEM en materia de importación en algunos productos para así poder ofrecerlo a un precio más competitivo, además de ahorrar en el transporte de dichas mercancías. Podemos usar como ejemplo la “Coca Cola”, que tiene dos fábricas, 1 en Tacoronte (Tenerife) y la otra en Ingenio (Gran Canaria), “PepsiCo” y “Schweppes”, el tabaco “Coronas”, entre otros.

4. TRÁMITES Y COSTES DE LAS IMPORTACIONES SEGÚN DISTINTAS OPCIONES

Actualmente se usa el término exportación e importación para las transferencias de mercancías con terceros países fuera de la Unión Europea y expedición e introducción entre países comunitarios.

Cuando se introducen mercancías en Canarias hay que tener en cuenta que tenemos un REF diferente al del resto de España y Europa, aunque si formamos parte de la zona aduanera común de la Unión Europea. Por esta razón si se importa un producto, la factura no debe incluir IVA. En todo caso, para el vendedor se tratará de una expedición exenta de IVA. El comprador canario es quien deberá pagar el IGIC y ADEM que corresponda al producto que ha importado.

Igualmente está exenta del IVA la contratación de servicios por parte de las empresas canarias, tratándose de una importación. Por otro lado, si la contratación de servicios por parte de un particular canario a una empresa en la península, a éste se le deberá incluir el IVA en la factura. Según la regla de cierre, si los servicios contratados desde Canarias se utilizan en el territorio peninsular o Baleares, se vería sujeta al IVA por ser el lugar donde ocurre la explotación de los mismos. Por ejemplo, servicios de publicidad, consultoría, asesoramiento o abogados de una empresa Valenciana a una canaria. Así mismo, si en una factura se cobra el IVA cuando no procede, se podrá reclamar por derecho la devolución ante la Agencia Tributaria.

Por otra parte, las facturas inferiores a 22€ están exentas de impuestos, es decir que el destinatario no tiene que hacer ningún trámite con respecto al DUA. Aun así, todo lo que entra en Canarias debe pasar por trámites aduaneros por cuenta del transportista. Éste es el encargado de hacer la declaración en la aduana española para que el envío llegue a Canarias, y cuando llegue a su destino, debe informar a la agencia tributaria de que ese envío ha entrado a Canarias, de qué se trata, a quién va dirigido y su valor.

Actualmente el Gobierno de Canarias prevé elevar la exención fiscal de aduanas a 150€, que es el tope en exención de impuestos que se puede poner. Por encima de esta cifra, es competencia de la Unión Europea. Este es un tema de derechos aduaneros y tendría que ser la misma Unión Europea quien lo autorizara, mediante una modificación en sus normas, para que Canarias pudiera contar con una exención superior. Aunque finalmente, esta previsión fue publicada a pocos días de presentar este trabajo, en el BOE del 28 de junio 2017, en la que se modifica el REF, elevando la exención a la importación a 150 euros.

De igual forma, se ha presentado una proposición no de ley en el parlamento canario, para facilitar el autodespacho a través de la VEXCAN, independientemente del lugar de procedencia del envío, sustituyendo la “sumaria y partida” por el código de seguimiento.

Dentro del proceso de importación queremos destacar la tramitación; el autodespacho; las tarifas de paquetería; el DUA; los certificados de inspecciones; el SOIVRE y los cuadernos ATA. En los siguientes apartados nos detendremos en estos aspectos.

4.1. TRAMITACIÓN

Una vez alcanzado el acuerdo entre las partes contratantes, se elige el medio de transporte más adecuado para la mercancía. Dependiendo del incoterm elegido, tendremos que hacer frente a otros gastos (seguros, otros gastos de transporte) que se sumarán al coste final de la mercancía e incrementarán los gastos de aduanas, ya que el valor en aduanas es la suma del FOB (u otro incoterm elegido) + transporte + seguro + aranceles. En la siguiente tabla podemos ver los distintos incoterms, se especifica la modalidad de transporte y quién se hace cargo de los distintos gastos.

GRÁFICO 2

Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos de manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFI Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

Fuente: Cámara de Comercio Internacional

A nivel empresarial, tanto el que expide como el que introduce en Canarias deben estar dados de alta en la Agencia Tributaria en el registro EORI que es el Número de Registro de Operadores Económicos, es un número de identificación único en la unión europea, en caso de autónomos en España suele ser ES seguido del NIF. Su finalidad es tener un registro a efectos aduaneros. Y su expedición también puede solicitarse telemáticamente con un certificado digital. En el caso de particulares que realicen importaciones no están obligados a tener EORI.

Cuando se expide mercancía por ejemplo desde península, se genera un DUA de expedición con la mención en la casilla T2LF, que hará a su vez de documento de T2LF. Este documento T2LF consiste en adosar 3 facturas ordinarias a la mercancía por el valor real de la venta, gastos de envío incluidos y sin IVA. El que expide la mercancía debe conservar este documento para justificar ante hacienda que no ha cobrado IVA en esa factura, de lo contrario deberá pagarlo de su "bolsillo".

A su llegada al archipiélago, se genera el DUA de introducción T2LF. La declaración sumaria de depósito temporal será saldada con el correspondiente DUA de introducción VEXCAN, en donde se hará constar el MRN (número de referencia) del DUA de expedición de península. Esto permitirá al destinatario canario liquidar el IGIC y dependiendo del tipo de mercancía el AIEM correspondiente ante la Agencia Tributaria.

Hay varias alternativas para la presentación de la declaración de la importación o introducción de mercancía en el archipiélago canario.

➤ Autorizar, de forma tácita o expresa, al transportista para que realice las gestiones en nombre de este, pero por cuenta del comprador. Conlleva un coste asociado a la presentación del DUA y se repercute al comprador.

➤ No otorgar la representación anterior al transportista para realizar el trámite aduanero. Para ello caben dos posibilidades:

- Contratar a un representante aduanero para que realice el trámite por su cuenta.
- Realizar las gestiones por cuenta propia (Autodespacho), presencialmente o a través de internet.

➤ También es posible, aunque no es común, que el vendedor realice el despacho y presentación del DUA por cuenta del comprador. Conocido como DDP (Delivered Duty Paid).

4.2. AUTODESPACHO

Antes de realizar la compra, es importante informar al vendedor de la intención de realizar el autodespacho para que nos facilite el contacto con el transportista. Una vez realizada la compra, se informa al transportista que NO tiene autorización para realizar el DUA de importación, solicitando el número de identificación del envío. Si nos piden dinero por facilitar los datos de la sumaria y partida del envío hay que denunciar: los canarios tenemos el derecho de hacer el autodespacho y la información del envío debe ser entregada por el transportista sin coste alguno.

Para proceder al autodespacho de la mercancía es necesario presentar una declaración simplificada de importación de bienes y pagar los impuestos que resulten de esa declaración.

Particulares y autónomos lo pueden realizar mediante dos opciones:

Online: El formulario simplificado se puede tramitar a través de la sede electrónica VEXCAN, es necesario contar con un certificado electrónico, la VEXCAN pone en común la AEAT y la ATC para la presentación telemática de declaraciones de importación y exportación en Canarias.

Presencial: Sólo para envíos procedentes de la UE. La documentación necesaria para este trámite es DNI, número de envío (proporcionado por el transportista) y la factura de compra. Empezaremos completando el modelo 040 de importación simplificada de paquetes postales. Una vez presentado el modelo 040 en las oficinas de atención tributaria o delegaciones tributarias insulares, se facilitará el modelo 032 (VEXCAN) para el pago de los tributos correspondientes y se sellará el levante de mercancía que deberá entregar a la empresa custodia. Además del pago de tributos, correos cobra el llamado "factaje", por el coste de almacenamiento, con tarifa fija de 4,72€.

Este sistema (Autodespacho) no podrá aplicarse a los siguientes productos: tabaco, mercancías sujetas a impuestos especiales sobre alcoholes, especies de flora y fauna protegidas (CITES) y las que requieran un control sanitario, veterinario, farmacéutico o cualquier otro establecido por la legislación vigente.

4.3. TARIFAS DE PAQUETERÍA

Los cobros por parte de los transportistas varían, no tienen una tarifa estándar para tramitación de aduanas y despacho. Por ejemplo DHL tiene una tarifa de gestión de aduanas inferior si se compra desde Amazon. Entre las distintas empresas transportistas, Correos es la más transparente al hacer públicas sus tarifas, otras empresas apenas dejan ver los precios de sus principales servicios y hay que ponerse en contacto para solicitar información aduanera.

4.3.1. Estudio de la OCU sobre las empresas de paquetería

Un estudio realizado por la OCU sobre paquetería urgente, publicado en la revista Compra Maestra, puso al descubierto distintos fallos e irregularidades de las empresas de paquetería. El experimento consistía en hacer cinco envíos a cinco destinos con cada compañía. Los artículos

seleccionados fueron; una Tablet por ser un gadget “goloso”, una botella de cava por ser frágil y requerir envase especial, un libro de arte por ser edición grande y pesada, un sobre con un CD para comprobar si en Baleares había retrasos o sobrecostes por insularidad. En concreto, a Canarias se envió un DVD con el vídeo de una boda, esto se hizo para comprobar si se cobraban derechos de aduanas, puesto que era un vídeo hecho en casa y no un producto comercial.

El ensayo consistía en llamar a la empresa y preguntar por las opciones de envío, contratar la más adecuada y concretar una hora para la recogida del paquete. Para empezar, con Zeleris no enviaron nada a Canarias (porque no tienen servicio en el archipiélago). Seguidamente, a la hora de esperar por la recogida del paquete, era tan amplia la franja horaria, que obligaba al cliente a pasar prácticamente todo el día en casa y era raro recibir la llamada de confirmación antes de su llegada.

Casi todas las compañías enviaron al menos un envío con retraso, lo que generó que 1 de cada 5 paquetes se retrasara, es decir que un 20% de los envíos llegó tarde.

Todos los paquetes llegaron en perfecto estado, pero solo en 6 ocasiones llamaron previamente para avisar de la llegada del repartidor, siempre cuando estaban casi en la puerta. La empresa UPS en Tenerife tras el primer intento fallido de entrega, dejó el paquete en el buzón sin avisar. Y TNT, además exigió 9,68 euros al destinatario por impuestos, mucho más de lo que valía el contenido.

Las empresas de paquetería no suelen tener claro el procedimiento para enviar a Canarias y la información es muy variada. Un empleado de ASM recomendó llevarlo a Correos “pues ellos están exentos de impuestos”; otros indican que cobran mucha aduana “porque el Cabildo canario no quiere que compren fuera”.

Debido a lo anterior, algunas empresas pretendieron cobrar entre 30 y 50 euros por la presentación de un sencillo documento para cumplir el trámite aduanero, lo que la OCU calificó “como un atraco”. Correos por su parte cobró 7,31 por todo el servicio. Cuando se solicitó el envío a Santa Cruz de Tenerife, todas las empresas dejaron claro que habría un sobrecoste, pero ninguna explicó exactamente por qué. Dieron a entender que eran impuestos y aranceles (dijeron cosas como “pagar los cabildos”), cuando lo cierto es que cobrarían por tramitar el DUA, a un objeto (DVD con fotos y vídeo de una boda) que no está sujeto a impuestos.

Por último, algunas empresas desglosaron el coste en sus facturas: Tourline cobró 25 euros por salir de la península y otros 25 al llegar a las islas, aunque pusieron tantas pegas que al final no se hizo el envío. MRW cobró 17,81 euros más IVA, Envialia 16 y ASM cobró 12 euros. La peor fue SEUR que presupuestó 38 euros por el envío más 14,97 a pagar en destino, pero cuando fueron a recoger el paquete cobraron 67 euros, explicando que solo de aduanas eran 40 euros. La conclusión que queda de esto, es no conceder autorización al transportista y tramitar el DUA por cuenta propia, para ahorrarse así ese coste. Otra forma de ahorrar es contratar con correos que cobró 7,31 por todo el envío o Correos Express que cobró 23,80 euros.

4.4. DOCUMENTOS DE IMPORTACIÓN

Redacción del DUA de importación al que se adjuntan factura comercial y cuantos certificados se exijan.

También puede ser necesario presentar una Autorización Administrativa, para la aplicación de un régimen arancelario preferencial.

4.5. CERTIFICADOS E INSPECCIONES

Para determinados productos se exige la presentación de determinados certificados junto al DUA de importación.

AGREX (información previa sobre el volumen de las cantidades exportadas), ATA, sanitario, fitosanitario, veterinario, SOIVRE (Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación de las Exportaciones Agrícolas al Extranjero), de calidad, de circulación o consular, entre otros.

4.6. SOIVRE

Se encarga de verificar el cumplimiento de las normas de seguridad y etiquetado de los productos importados. Como pueden ser: zapatos, muebles (sofás, sillas, mobiliario de oficina, cunas, etc.), juguetes, productos textiles (camisetas, pantalones, bañadores, calcetines, prendas de bebés, ropa de cama, etc.), suelos y entablados de madera, etc.

El SOIVRE es un control previo sin el cual Aduanas no autoriza el despacho de la mercancía, por esto se recomienda solicitarlo antes de la llegada de la mercancía, para evitar retrasos en el despacho de aduanas que afecten al importador. Para la realización de este control, el importador debe facilitar todos los datos del envío, también se puede requerir un control físico de la mercancía por parte del SOIVRE.

4.7. CUADERNOS ATA

Es un documento de admisión temporal para cualquier tipo de mercancía, que no sea de naturaleza perecedera o necesite un proceso de elaboración o reparación. Con un único documento se pueden trasladar mercancías entre los países miembros de la cadena ATA, sin tener que realizar en cada uno de ellos las gestiones nacionales de exportación e importación temporal. Lo pueden solicitar empresas o particulares, actualmente tiene un coste de 155 euros y un plazo de entrega de 48 horas y duración de 12 meses. Este documento tiene como objetivo facilitar la entrada y salida de mercancías con el fin de ser expuestas en ferias y exposiciones, utilizadas en trabajos o servicios profesionales, presentadas como muestras comerciales por representantes. Sus principales ventajas son su rapidez y facilidad de obtención, su bajo coste y la posibilidad de viajar por diferentes países con el mismo documento.

5. METODOLOGÍA Y RESULTADOS

Al ser tan variada la casuística y considerando el objetivo planteado, hemos utilizado varios métodos. En primer lugar, queríamos constatar la diversidad de tarifas de las empresas de paquetería y el desconocimiento de muchas sobre el proceso burocrático de la importación en Canarias. Para ello, simulamos la importación de un ordenador portátil y nos pusimos en contacto con distintas empresas. En segundo lugar, a través de casos reales de importación, hemos querido ilustrar el detalle de los costes e impuestos de este proceso, según el producto, y, en su caso, que alternativa hubiera sido más ventajosa. En tercer lugar, hemos realizado una encuesta a 159 particulares sobre compras online para conocer en qué medida se perjudica el comprador canario al utilizar esta vía. Y en cuarto lugar, analizamos dos empresas, una radicada en Tenerife y la otra en Sevilla, que compran el mismo producto fuera de la Unión Europea, dentro de ella y en España, con el fin de conocer el coste total de importación, su detalle y las diferencias.

5.1. SIMULACIÓN REALIZADA CON DISTINTAS EMPRESAS DE PAQUETERÍA

Se solicitó información a algunas empresas de paquetería para importar un ordenador, producto de informática que fue según la encuesta a particulares es lo que más suelen comprar (informática y accesorios).

La primera fue Correos, empresa que tiene todas sus tarifas publicadas en su página web. La persona encargada de facilitarnos la información no se enteraba mucho, eso sí, dejó claro que envíos con valor a partir de 150€ deberían hacer un pago de IVA y aranceles. Como ya se sabe, en Canarias no se paga IVA, así que se le hizo esa observación. Después de una corta espera, manifestó que sus

compañeros le informaron que se trataba del IGIC. Al preguntarle qué tipo de IGIC se debería pagar para este producto, dijo que no lo conocía, que se sabía el de Península 21% (General). Tampoco supo decirnos cuánto se debía pagar en concepto de despacho y aduanas.¹

La segunda, la empresa de paquetería MRW en su página web solo permite ver el coste por la gestión del DUA. Al entrar en contacto con ella, informaron que el coste del DUA era de 16,97 euros, tal como aparece en la web. También dijeron que este coste debería pagarlo el vendedor, ya que es un impuesto que grava al producto, sin embargo algunas veces se hace cargo el vendedor y otras no, todo esto según el personal de MRW. Del mismo modo, dijeron que se tendría que hacer frente al pago de los gastos de despacho por valor de 17,12 euros: esta es la sorpresa para los compradores, ya que no se informa de esto por ninguna parte en la web de la empresa, de esta forma se encarece el trámite duplicándolo (16,97 + 17,12 = 34,09 euros). Así mismo, el pago del IGIC general un 7% para el tipo de producto que decíamos introducir (ordenador portátil). La gran sorpresa fue que informaron que quizá se tendría que pagar AIEM, pero no podían decir cuánto exactamente, pues según las palabras del empleado de MRW “es algo que impone Aduanas como penalización por no comprar aquí” (en las islas Canarias).

DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO (DUA)	Tarifa 2017	IGIC	PVP 2017
NACIONAL MRW			
Trámite Gestión Aduanera			
Gestión Documento Único Aduanero (DUA)	15,86 €	1,11 €	16,97 €

www.mrw.es

La empresa DHL tampoco fue muy clara con respecto a sus tarifas y tampoco se detalla en su web los diferentes costes, así que es difícil saber concretamente cuánto se tiene que pagar al recibir un paquete con esta compañía. La persona encargada, dejó claro que el IGIC a pagar era el 7% (General) para ordenadores, también preguntó si se trataba de una tienda de ordenadores con la que al parecer tienen problemas o no hacen envíos. En cuanto a las tarifas de aduanas, dijo que se tendría que pagar en torno a 23-26 euros dependiendo del servicio contratado por el vendedor, entre los cuales se encuentran el Express, marítimo y aéreo. En la siguiente tabla se ve que hay una diferencia con lo que informó directamente el trabajador de DHL. Del mismo modo en la tabla de tarifas de Amazon, hay una diferencia significativa, no se sabe si existe un acuerdo entre estas empresas para abaratar el servicio.

DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO (DUA)	Tarifa 2017	IGIC	PVP 2017
NACIONAL DHL			
Trámite Gestión Aduanera			
Gestión aduanera a Canarias	20,50 €	1,44 €	21,94 €

www.dhl.es

La empresa Amazon ha servido para conocer algunas tarifas de compañías como UPS que de otra forma hubiera sido imposible, también para comparar las tarifas que nos facilitan desde las mismas empresas.

¹ Tarifas de Correos <http://www.correos.es/ss/Satellite/site/pagina-1363186675034/info>

Amazon		
Transportista	Valor del envío de 0 a 22 €	Valor del envío de más de 22 €
DHL	No se aplica ningún impuesto pero si se aplica la tarifa del DUA: 6,30 €	Se aplica el porcentaje del IGIC correspondiente y la tarifa del DUA: 12,25 €
Correos	No se aplica ningún impuesto pero si se aplica la tarifa del DUA: 6,30 €	Se aplica el porcentaje del IGIC correspondiente y la tarifa del DUA: 13,74 €
UPS	No se aplican impuestos/gastos de gestión	Se aplica el porcentaje del IGIC correspondiente y la tarifa del DUA: 22,50 €
<p>Si de lo contrario escoges la opción de envío estándar 5 a 13 días laborables, también tienes la opción de encargarte de realizar los trámites aduaneros en lugar de que lo haga la compañía de transporte. Sin embargo, ten en cuenta que la compañía de transporte te cobrará una tarifa estándar llamada cesión documental. Una vez hayas pagado esta tarifa la compañía de transporte te cederá la mercancía para que posteriormente puedas realizar los trámites duaneros por tu cuenta. Ten en cuenta que el importe de la cesión documental es habitualmente más elevado que los gastos de gestión aduaneros que te cobra la compañía de transporte.</p>		

www.amazon.es

La empresa SEUR es una de las que no facilita sus tarifas en su página web. Tratar de encontrarlas es un laberinto sin salida, siempre te lleva al mismo sitio y no hay información cuantitativa salvo para Península y Baleares, en las cuales dan una estimación, es decir que tampoco son exactos. En contacto con ellos, manifestaron que, para ese envío, superior a 150€, se debería pagar el IGIC correspondiente al producto, un 7% sobre su valor. En cuanto al coste de despacho y aduanas, dijeron que era en torno a 26-27 euros, dependiendo del valor que ponga en la declaración en el momento del despacho de la mercancía.

Por otra parte, contactar con la empresa UPS fue imposible. Además de no facilitarlas en su página web. Se envió un formulario de contacto y respondieron que, en un plazo de máximo 24 horas, responderían a las dudas y a día de hoy no hay respuesta.

5.1.1. Resultados

Obtuvimos respuestas de lo más variopintas, lo que sabía la mayoría de transportistas era el IGIC correspondiente al producto, sin embargo, el coste de la tramitación y despacho del DUA fue siempre una cifra aproximada.

Aparecieron costes que no se muestran en sus tarifas públicas, pero que la importación de determinados productos puede conllevar, ya sea por valor en factura o tipo de producto como son tramitación, despacho del DUA y AIEM (que para el caso no se paga, pero lo mencionó una compañía).

Contactar con todas las empresas no fue siempre fácil, UPS no respondió y Atención al cliente de Correos es un número de pago 902.

5.1.2. Conclusiones

En primer lugar, lo más impactante fue el desconocimiento de los empleados que llegaron a manifestar no conocer el tipo impositivo correspondiente al producto, como también mencionar el

pago del AIEM y no saber qué es ni qué tipo de productos grava. Si la persona que debe cobrar esos importes no lo tiene claro, o no facilita la información correcta, el cliente va a estar en peores condiciones en cuanto a desconocimiento del verdadero importe final a pagar.

En segundo lugar, el cliente es siempre el perjudicado, ya que si no se informa con anterioridad puede llevarse una “sorpresa” en forma de recargo a la llegada de su compra. Sumado a esto, si el cliente se niega a pagar, su pedido es devuelto al remitente, que solo devolverá el importe del producto, perdiendo el destinatario los gastos de envío pagados. Además como bien informa Amazon, algunos transportistas cobran por darte la información de la partida y la sumaria, necesaria para realizar el autodespacho, algo que no es legal pero enmascaran como “cesión documental”.

Por último, al observar la variación en las tarifas de las distintas compañías, se puede hacer una idea de cuál es el más conveniente económicamente para importar el artículo en cuestión.

5.2. EJEMPLOS EXTRAÍDOS DE CASOS REALES

1) Compra de un producto de nutrición en el Reino Unido

Valor del producto - Single unit value = **143.5 £**

Coste del envío - Delivery cost to Spain: 0.75kg to 30kg = **8 £ (3-4 days) ****

La masa bruta del producto son 14 kg por tanto no hay ningún gasto adicional por esa parte, pero se advierte con dos asteriscos (**),

****The Spanish Islands and some areas in Iceland have an out of area surcharge, so an additional cost will be incurred.** Quiere decir, que las islas españolas tienen un sobrecoste o recargo por estar fuera del área, por lo que se incurrirá en un coste adicional.

Total del pedido = **151.5 £**

En teoría a España tardan 3-4 días laborales, pero entendiendo que los despachos suelen salir desde la península hacia Canarias los viernes, es normal que tardaran hasta dos semanas. Después de 10 días, enviaron un correo diciendo que el pedido va a ser devuelto al remitente, en contacto con la empresa comunicaron que lo devuelven porque necesitaban un número de identificación fiscal o pasaporte (para el pago de aduanas seguramente). Por fortuna, la empresa pagó un envío “Premium” con el que llegaría más “rápido”. Trece días después se recibió el producto (en total pasaron 23 días), no sin antes pagar lo que se detalla a continuación:

Precio del artículo = **151.5 £**

Tipo de cambio = **0.84998 €/£** (No sé quién establece el tipo de cambio, el que había calculado era diferente)

Base imponible = $151.5 / 0.84998 =$ **178.24 €**

IGIC del producto = $178.24 * 3\% =$ **5.35 €**

Administración de derechos de importación = **23.36 €**

IGIC del servicio = $23.36 € * 7\% =$ **1.64 €**

Total a pagar a DHL Express = **30.35 €**

Es decir, con los gastos de tramitación de aduanas que se pagó a DHL, se incrementó el valor de la compra en un **13.6 % (25/183.59)**. Coste que se hubiera ahorrado haciendo el autodespacho. En total la compra pasó de 183.59€ a 208.59€.

2) Compra de un peluche gigante en la península

Valor del producto = **29.3 € (IVA incluido)**

Coste del envío = **5.95 €** (IVA incluido) Península (24/48 horas) y Portugal (hasta 72 horas), **7€** (IVA incluido) Baleares (72 horas).

La empresa deja claro que **no** envían sus productos a las islas Canarias, por esta razón se entró en contacto directamente con ellos para tratar de encontrar una forma de hacer llegar el pedido a las islas. La encargada dijo que averiguaría el coste a través de correos y después informó que era posible, pero la única forma de que no se encareciera la operación, era enviar el pedido como regalo, es decir sin declarar la venta del producto.

Coste del envío = **18 €** (60 % del valor del producto)

Total del pedido = **47.30 €**

Si lo hubiera declarado además se habría tenido que pagar lo siguiente:

Base imponible = $(29.3/1.21) = 24.21 €$ (Le quitó el IVA)

IGIC del producto = $24.21 * 7 \% = 1.69 €$

Confección y presentación del DUA de importación y liquidación de tributos = **12.84 €**

IGIC del servicio = **0.9 €**

Total pagado a Correos = **15.43 €**

Es decir, con los gastos de tramitación de aduanas que habría pagado a Correos, se hubiera incrementado el valor de la compra en un **32.62 %** ($15.43/47.30$). Coste que se hubiera ahorrado haciendo el autodespacho. En total la compra hubiera pasado de 47.30€ a 62.73€.

3) Compra de un ordenador portátil en Amazon

Valor del producto = **1298,99 €** (IVA incluido)

Base imponible = $(1298,99/1.21) = 1073,55 €$ (Amazon descontó el IVA)

Coste del envío = **5,99 €** (IVA incluido)

Total del pedido = **1079,54 €** (IVA excluido)

En la web de Amazon se informa de los gastos a pagar por el destinatario en el momento de la recepción, pero al llegar el producto el transportista UPS no cobró nada más, es decir no se pagó IGIC, ni despacho de aduanas. Como vimos en la tabla de tarifas de Amazon, UPS tomó un valor para el envío inferior a 22 euros.

Si hubiera procedido de acuerdo a su tarifa, el destinatario habría tenido que pagar lo siguiente:

IGIC del producto = $1073,55 * 7 \% = 75,15 €$

Confección y presentación del DUA de importación y liquidación de tributos = **22,50 €**

IGIC del servicio = **1,58 €**

Total a pagar a UPS = $75,15 + 22,50 + 1,58 = 99,23$

Es decir, con los gastos de tramitación de aduanas que hubiéramos pagado a UPS, se hubiera incrementado el valor de la compra en un **9,19 %** ($99.23/1079.54$) es decir habríamos pagado **1178,77 euros**. Haciendo el autodespacho el total la compra hubiera pasado de **1178,77 €** a **1154,69 €**. Aun pagando la opción del servicio de despacho de UPS **1178,77 €**, el valor de la compra es inferior a haberlo comprado en la península **1298,99 €**.

4) Envío de una obra de arte por un particular

No inventariada en el Ministerio de Cultura (de no ser así, habría que solicitar un permiso ante el Ministerio)

Para ser expuesta en una galería particular o una institución oficial, sin que su venta esté de antemano planificada, es decir, con retorno a la Península.

Teniendo en cuenta estas condiciones, habría dos opciones para tramitar los documentos que se exigen en Aduanas:

- Cuaderno ATA

Costes de tramitación del cuaderno ATA = **155 €**

El 10% del valor declarado de la obra (9000 €) que en este caso son 900 € como garantía que podrá cubrir a través de una entidad bancaria.

Contratación de un agente de aduanas = **25 €**

Total Gastos Tramitación = 1080 € aunque posteriormente a la devolución de la obra se devolverá la garantía 900 €, es decir que el pago real son **180 €** plazo de resolución **48 horas**

- DUA de Exportación Temporal

Se debe hacer una declaración con indicando la importación que se va a realizar bajo este Régimen de Importación Temporal REF, con la condición de que los bienes sean reexportados sin haber sufrido modificaciones o se le asigne a los mismos otro régimen especial.

Se debe formalizar una garantía a través del modelo que figura como anexo I de la Orden de 17 de mayo de 2011 (BOC nº 103, de 25.05.2011), por la que se establecen los modelos de garantía en relación con los tributos exigibles con ocasión de la importación de bienes.

Una vez la garantía sea declarada suficiente por los Servicios Jurídicos del Gobierno de Canarias, se presentará en la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, en las Unidades de las Cajas de Depósitos adscritas al Servicio del Tesoro, para la emisión del Mandamiento de Constitución de Depósito-Valores.

Existe **exoneración total** de derechos de importación para obras de arte, con un plazo de reexportación de 12 meses, el plazo de resolución es de **1 mes**.

5.2.1. Resultados

La variedad de ejemplos reales obtenidos permite analizar los costes de productos exentos del trámite del DUA, costes con tramitación del DUA por parte del transportista, costes con tramitación del DUA por parte del destinatario (autodespacho), costes con tramitación del DUA temporal y costes con errores de Aduanas o de la empresa de paquetería al no confirmar el valor en factura del producto importado.

Por otra parte, vemos que se avisa al comprador del posible recargo a la llegada del producto a las islas Canarias, también que hay otros casos en los que directamente no envían a Canarias.

5.2.2. Conclusiones

Analizando lo que ha pagado el comprador en el caso 1, se aprecia que sufre una doble imposición, al no descontar los impuestos correspondientes, del mismo modo el proceso de autodespacho le habría supuesto un ahorro de 25€ en el total de la compra.

En el caso 2, se ve como el comprador logra llegar a un acuerdo con una empresa que no envía a Canarias, eso sí, sin declarar la operación ni su importe real. Otra de las opciones que comúnmente se suele hacer es declarar un bajo valor a fin de no superar la exención del DUA, sobretodo en productos procedentes de Asia.

También hay compradores que tienen suerte y se ahorran dinero por errores en el proceso de cobro de los trámites aduaneros, como en el caso 3.

Finalmente encontramos en el caso 4, dos formas diferentes de importar productos como son las obras de arte, que se incluyen en los de tramitación a través de los Cuadernos ATA y que agilizan el proceso con respecto a la solicitud de DUA temporal. Aunque haya que realizar un pago por los Cuadernos ATA, estos facilitan la circulación de estas mercancías por diferentes países que los aceptan con la ventaja de poder usar el mismo documento en éstos.

5.3. ENCUESTA SOBRE LA COMPRA ONLINE

5.3.1. MUESTRA ESTUDIADA

La muestra del estudio está conformada por consumidores que realizan compras por internet, ya sea de bienes o servicios. Las edades de los encuestados oscilan entre los 18 y los 66 años.

El total de la población estudiada es de 159 personas que realizan de forma habitual alguna compra en plataformas de venta online.

5.3.2. Método y detalles de la recogida de información

Para la recogida de datos se utiliza un cuestionario de elaboración propia (VER ANEXO). Al principio de la encuesta, se comunica el objetivo de la realización de la misma y una estimación del tiempo que se tarda en realizarla. La tipología de las preguntas es la siguiente, 16 en total:

- Preguntas abiertas: preguntas uno, seis, ocho y once.
- Preguntas mixtas: preguntas cuatro, cinco, siete y quince.
- Preguntas cerradas dicotómicas: pregunta dos.
- Preguntas cerradas politómicas: resto de preguntas no introducidas en las categorías anteriores.

La encuesta se realiza con el fin de intentar averiguar en qué medida se siente perjudicado el usuario a la hora de realizar compras online desde Canarias, teniendo en cuenta la consideración de región ultraperiférica de las islas; conocer si el comprador es consciente de los trámites y gastos que realiza a la hora de adquirir cualquier bien vía internet; y los motivos de la utilización de las plataformas de compra online para adquirir dichos productos. Teniendo en cuenta esto, las preguntas intentan seguir un orden lógico para poder llegar a la conclusión deseada:

1. En las dos primeras preguntas se categorizan a los encuestados teniendo en cuenta su sexo y su edad;
2. En las preguntas tres, cuatro y cinco se intenta descubrir la motivación del consumidor canario a la hora de realizar sus compras por internet;
3. En las preguntas seis, siete y ocho se intenta averiguar cuáles son las plataformas más comunes para la compra online, la procedencia de los productos adquiridos y la empresa de mensajería más utilizadas para el transporte de los bienes en las islas;
4. En las preguntas nueve, diez, once y trece se intenta averiguar cuántos consumidores han pagado más de 22 euros en sus productos, con el fin de saber cuánto han tenido que pagar en gastos de envíos y aduanas;
5. En la cuestión doce se intenta saber cuántas personas conocen el trámite del autodespacho y lo han llevado a cabo;

6. Con el resto de preguntas no englobadas en los apartados anteriores se intenta conocer la situación personal del consumidor a la hora de la compra online;

La encuesta se hace a través de los formularios de Google y se envía de manera masiva a través de distintas redes sociales (WhatsApp, Facebook, Twitter). El proceso de envío y cierre del cuestionario se hace en nueve días y se pudo observar que los encuestados contestaron en las franjas horarias comprendidas entre las 06:00 y 15:00 y entre las 19:00 y 01:00 siendo ésta la franja en que más respuestas se recibieron.

El tratamiento de los resultados de la encuesta se realizó enteramente con Excel. Para esto hemos filtrado los datos a relacionar y posteriormente hemos realizado cálculos, como promedios, porcentajes, realización de gráficos y tablas dinámicas para unificar los resultados.

5.3.3. Resultados de la encuesta

1. En lo que respecta a la edad y el sexo de los usuarios la mayoría de las personas que adquiere los productos vía online están en un rango de edad entre 20 y 25 años, en el que el 56% de los encuestados son mujeres, frente al 44% hombres.

GRÁFICO 3

Edad

142 respuestas

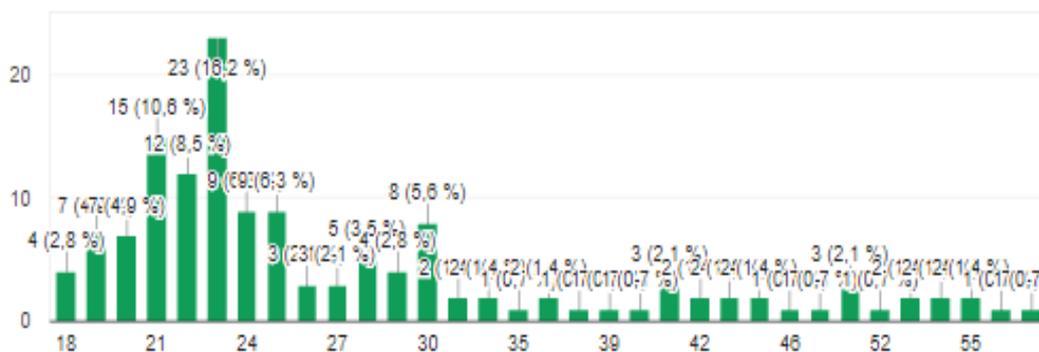
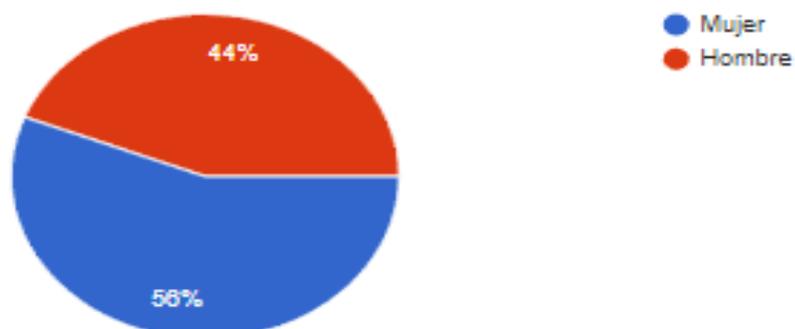


GRÁFICO 4

Sexo

159 respuestas

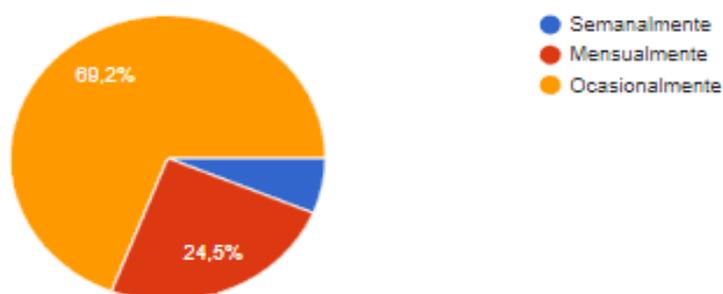


2. El 69% de las personas suele adquirir los productos ocasionalmente. Podemos apreciar además que el 25% lo realizan mensualmente y un 6% semanalmente.

GRÁFICO 5

¿Con qué frecuencia suele comprar por Internet?

159 respuestas

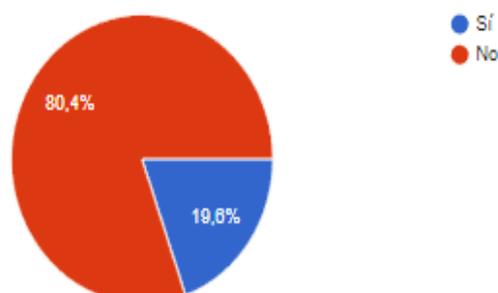


3. 31 personas han hecho autodespacho y suponen el 20% de los encuestados con una media de edad de 29 años.

GRÁFICO 6

El autodespacho es la tramitación por cuenta propia del trámite aduanero, ahorrándose el cobro que realizan las empresas transportistas. Teniendo en cuenta esto, ¿ha realizado alguna vez el autodespacho?

158 respuestas

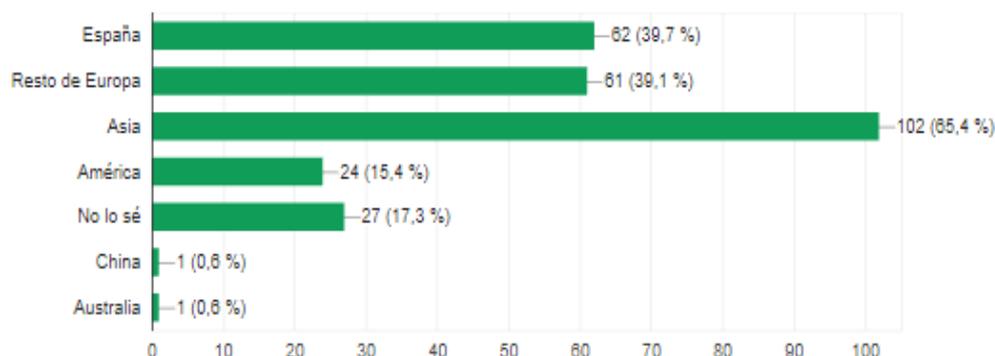


4. La procedencia de los productos adquiridos por el 65% de la muestra son de Asia, no es de extrañar tampoco ver que la plataforma de venta online más utilizada sea la compañía china AliExpress por un 45% del total. Frente a un 28% que compran a través de Amazon e eBay. Cabe destacar que el 40% de estos productos adquiridos proceden de España y del resto de Europa.

GRÁFICO 7

¿Sabe de dónde provienen los productos que compra? Si es afirmativo, indique cuáles.

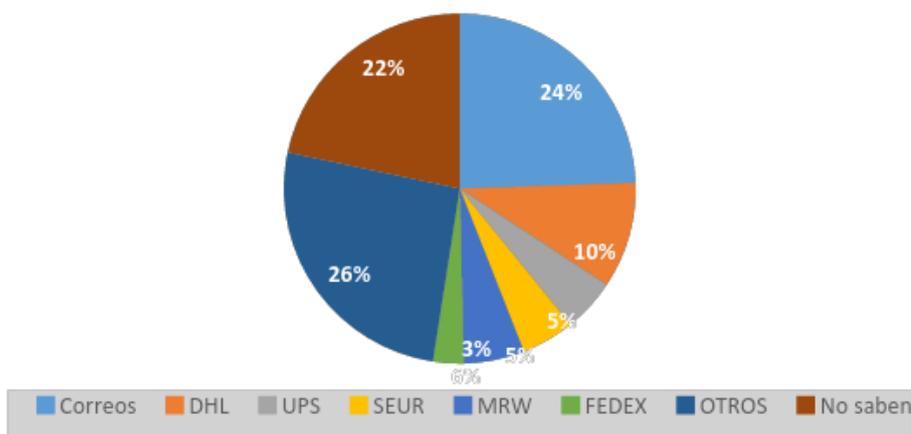
156 respuestas



5. De las 77 personas que han pagado gastos de aduana el 24,5% realizan el pago a través de correos, 9,8% por DHL, 4,9% por SEUR y UPS, el 5,6% por MRW, 2,8% por FEDEX, 25,9% por compañías diversas y el 21,7% no son conscientes de la compañía que lo tramita.

GRÁFICO 8

Relación de compañías con las que se gestionan gastos de aduanas

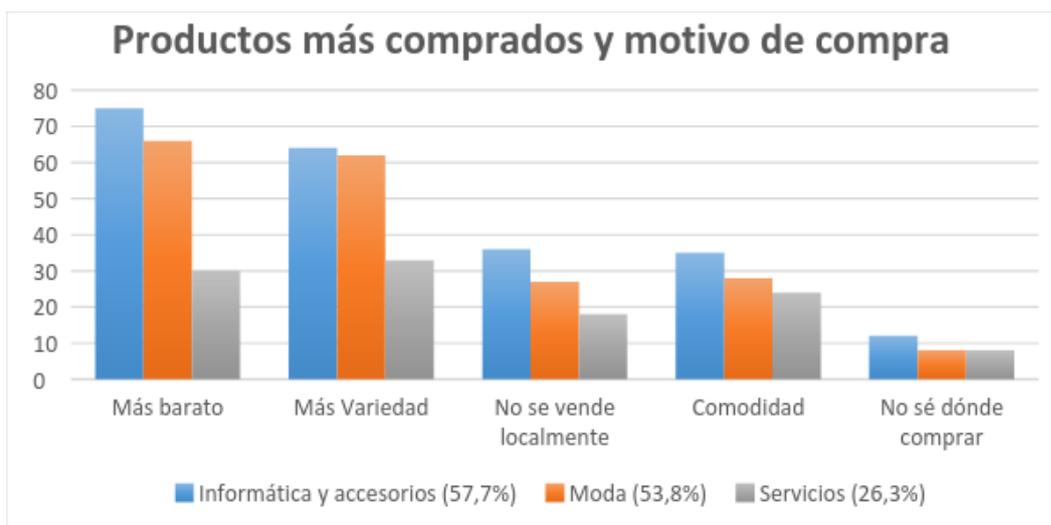


6. De los que han comprado más de 22€ que son 127 personas, 71 de ellas son conscientes de haber pagado gastos de aduanas y 12 no lo saben. Teniendo en cuenta que a partir de 22€ hay que pagar gastos de aduanas, podemos observar que 44 de ellas no han tenido que realizar este pago. Es decir que no se ha pagado el IGIC correspondiente en el 35% de los casos de compras que incurren en el pago de este impuesto.

7. La cantidad que han tenido que pagar en gastos de aduanas e IGIC varía. Cabe destacar que 13 personas pagaron entre 6 y 17€ por Correos. 28 personas pagaron más de 20€ a través de otras compañías de mensajería. Y 36 no saben o no recuerdan cuánto han pagado.

8. En cuanto a los productos más comprados, podemos llegar a la conclusión de que las principales razones por la que los usuarios adquieren los bienes vía online son porque los encuentran más baratos y en mayor variedad.

GRÁFICO 9

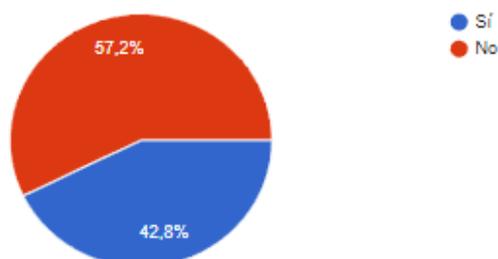


9. El 43% de los encuestados se han visto reflejados en una situación en la que han tenido que pagar más de la mitad del precio del producto sólo en trámites aduaneros y transporte, además, el 12% del total de la muestra no saben si han pagado gastos de aduana y despacho.

GRÁFICO 10

Una persona compra un producto desde Sevilla, paga 30€ por el producto y al llegar a casa tiene que pagar 22€ más. ¿Se siente identificado con esa persona?

159 respuestas

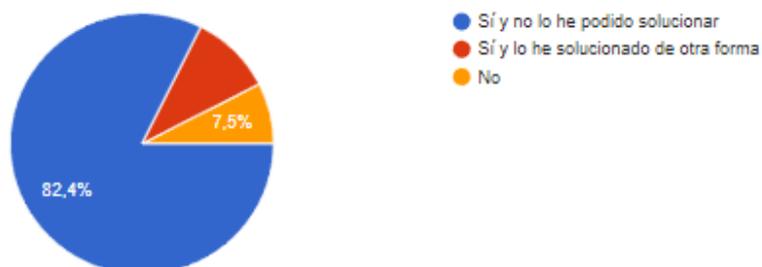


10. El 82% de los encuestados se han visto afectados por la no posibilidad de poder comprar un producto en concreto a Canarias porque la compañía que lo fabrica no lo vende no lo envía al Archipiélago y no lo han podido solucionar, frente a un 10% que han encontrado una solución alternativa.

GRÁFICO 11

¿Se ha visto en la situación de que ha querido comprar algo y no lo envían a Canarias?

159 respuestas

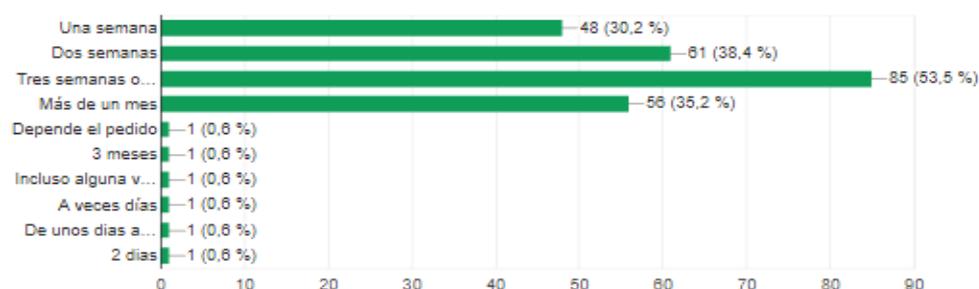


11. El envío de productos varía en el tiempo, pero podemos afirmar que el 54% de los usuarios han recibido el producto de tres a cuatro semanas desde el momento de la compra. Rondando ese periodo de tiempo encontramos que un 38% lo recibe en dos semanas y un 35% en más de un mes.

GRÁFICO 12

¿Cuánto suele tardar la llegada del producto a su domicilio? (marque todas las que considere)

159 respuestas



12. En el final de la encuesta se preguntó por situaciones tanto positivas como negativas a los usuarios de las compras online. Entre las respuestas salen a destacar las siguientes:

- Perder 1h por tener que ir a pagar 72 céntimos de IGIC a la Agencia Tributaria Canaria porque correos me quiere cobrar 6€ por el despacho. Con el resto de empresas es casi imposible hacerte el autodespacho.
- Positiva que descubro productos geniales que si no hubiese sido por compra online no lo hubiese probado.
- Todas las compras realizadas tienen un sabor amargo del famoso "envío a Canarias". Estar siempre con el corazón en la boca por lo que tendré que pagar, etc.
- Negativa, comprar algo por valor menor de 20€ y querer cobrarme más de su coste por el DUA.
- Aprender a hacer el autodespacho para pagar menos.
- Mi novio compró una máquina especial de soldadura por 300 euros procedente de Alemania (aquí costaba más de 800 euros) y no tuvo que pagar ningún trámite adicional ni de recepción.
- Al vivir en Canarias el producto no llegaba a tiempo, tuve que buscar alternativa a través de una sobrina que vive en Madrid, y venía a Tenerife en las fechas que yo necesitaba el producto.

- Comprar un repuesto para que mi maquinaria de panadería pueda funcionar y unos repuestos retenido en aduana 20 días, más de un mes, una máquina parada porque aquí no hay repuestos.
- Queriendo comprar algo en Europa, no te descuentan el IVA, pagas un envío más lento y caro y luego aquí te toca pagar IGIC más tasas.

5.3.4. Conclusiones

Con esta encuesta se ha llegado a la conclusión que la población canaria se resigna al hecho de querer adquirir un producto que en las islas no se encuentra, lo busca en plataformas online, lo encuentra y se puede dar dos casos: no lo envían a Canarias y no encuentran otra alternativa para adquirirlo o que, si lo envían, pero se encarece por los gastos de envío, trámites aduaneros e impuestos. En cuanto a los más de ochenta comentarios, se concluye además que los principales aspectos negativos que encuentran los consumidores son: el tiempo de espera de la llegada del producto a Canarias y que muchos vendedores no ofrecen el envío a las islas. Se quejan del sobrecoste en las compras al tener que pagar los impuestos correspondientes, de las retenciones de los envíos por parte de Aduanas, de las trabas que ponen las empresas de paquetería para facilitar los datos del autodespacho y el desconocimiento del procedimiento del mismo. Por otra parte, como aspectos positivos, mayor variedad de productos y muchos que no se venden a nivel local; el ahorro que supone la compra de algunos artículos; los errores al no cobrar los impuestos al comprador cuando sus compras han superado el valor exento y aprender a hacer el autodespacho.

5.4. ANÁLISIS DE DOS EMPRESAS, UNA CANARIA Y OTRA SEVILLANA, QUE COMPRA EL MISMO PRODUCTO A DISTINTOS ORÍGENES

Supongamos que hay una empresa en Sevilla (Empresa SEV) y otra en Tenerife (Empresa TFE) que se dedican al mismo sector empresarial, ambos, realizan la compra de algún producto en la misma cantidad y al mismo fabricante, Veamos algunos ejemplos. (Tener en cuenta que los gastos de transporte nacionales han sido todos considerados contratados por Correos en el procedimiento más económico, además de aplicar CIP Incoterm que indica que los gastos del producto una vez llegado a España son pagados por el vendedor y no por el comprador).

MODELO A: Compra productos extracomunitarios

Modelo A1 (tributa al 7% IGIC, 21% IVA y 15% AIEM): Ambas, que se dedican a la comercialización de tarjetas postales que reciben directamente del fabricante en Estados Unidos. Deciden comprar 1500€ (impuestos excluidos) en tarjetas postales para posteriormente venderlo en sus locales. El producto antes de llegar al almacén de la empresa ha pasado un control aduanero en el aeropuerto de Madrid. Y en el caso de la empresa TFE el producto cruza otro control en su llegada a Tenerife.

MODELO A1	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	1.500,00 €	1.500,00 €
Gastos envío fabricante	40,00 €	40,00 €
IGIC/IVA	107,80 €	323,40 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	20,32 €
AIEM	233,77 €	-
Gastos envío transportista nacional + IGIC/IVA	27,60 €	13,30 €
TOTAL A PAGAR	1.927,63 €	1.897,02 €
Diferencia	-30,61 €	

Modelo A2: (Tributa al 7% IGIC, 21% IVA y 0% AIEM) El caso es el mismo que en el modelo anterior, la única diferencia es en que piden bisutería desde Estados Unidos por valor de 1500€.

MODELO A2	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	1.500,00 €	1.500,00 €
Gastos envío fabricante	40,00 €	40,00 €
IGIC/IVA	107,80 €	323,40 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	20,32 €
AIEM	-	-
Gastos envío transportista nacional + IGIC/IVA	20,92 €	11,62 €
TOTAL A PAGAR	1.687,18 €	1.895,34 €
Diferencia	208,16 €	

Modelo A3 (tributa al 7% IGIC, 21% IVA 0% AIEM) el modelo es igual que el anterior, sin embargo, esta vez compramos bisutería desde los Estados Unidos por valor de 90€.

MODELO A3	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	90,00 €	90,00 €
Gastos envío fabricante	30,00 €	30,00 €
IGIC/IVA	8,40 €	25,20 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	20,32 €
AIEM	-	-
Gastos envío transportista nacional + IGIC/IVA	20,29 €	11,06 €
TOTAL A PAGAR	167,15 €	176,58 €
Diferencia	9,43 €	

MODELO B: Adquieren productos intracomunitarios

Modelo B1 (tributa al 7% IGIC, 21% IVA, 15% AIEM) La empresa TFE y SEV deciden adquirir las tarjetas postales de una empresa en Alemania. Por lo que deciden comprar 1500€ cada uno en tarjetas.

MODELO B1	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	1.500,00 €	1.500,00 €
Gastos envío fabricante	20,00 €	20,00 €
IGIC/IVA	106,40 €	319,20 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	-
AIEM	230,77 €	-
Gastos envío transportista nacional + IGIC/IVA	27,60 €	13,30 €
TOTAL A PAGAR	1.903,23 €	1.852,50 €
Diferencia	-50,73 €	

Modelo B2 (Tributa al 7% IGIC, 21% IVA, 0% AIEM): Ambas empresas adquieren desde Alemania bisutería para su posterior venta en su local. El precio del producto es de 1500€.

MODELO B2	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	1.500,00 €	1.500,00 €
Gastos envío fabricante	20,00 €	20,00 €
IGIC/IVA	106,40 €	319,20 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	-
AIEM	-	-
Gastos envío transportista nacional + IGIC/IVA	20,92 €	11,62 €
TOTAL A PAGAR	1.665,78 €	1.850,82 €
Diferencia	185,04 €	

Modelo B3 (Tributa al 7% IGIC, 21% IVA y 0% AIEM): En este caso deciden hacer la misma compra de bisutería, pero esta vez por una cantidad inferior. 90€.

MODELO B3	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	90,00 €	90,00 €
Gastos envío fabricante	20,00 €	20,00 €
IGIC/IVA	7,70 €	23,10 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	-
AIEM	-	-
Gastos envío transportista nacional + IGIC/IVA	20,29 €	11,06 €
TOTAL A PAGAR	156,45 €	144,16 €
Diferencia	-12,29 €	

MODELO C: Adquieren productos dentro del territorio nacional

Modelo C1 (Tributa al 7% IGIC, 21% IVA y 15% AIEM): Las empresas TFE y SEV han decidido cambiar de proveedor de tarjetas postales y han solicitado los productos de una empresa de Madrid por valor de 1500€.

MODELO C1	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	1.500,00 €	1.500,00 €
Gastos envío + IGIC/IVA transporte	27,60 €	13,30 €
IGIC/IVA	105,00 €	315,00 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	-
AIEM	231,91 €	-
TOTAL A PAGAR	1.882,97 €	1.828,30 €
Diferencia	-54,67 €	

Modelo C2 (Tributa al 7% IGIC, 21% IVA, 0% AIEM): En este caso adquieren bisutería por valor de 1500€ de una empresa ubicada en Madrid.

MODELO C2	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	1.500,00 €	1.500,00 €
Gastos envío + IGIC/IVA transporte	20,92 €	11,62 €
IGIC/IVA	105,00 €	315,00 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	-
AIEM	-	-
TOTAL A PAGAR	1.644,38 €	1.826,62 €
Diferencia	182,24 €	

Modelo C3 (Tributa al 7% IGIC, 21% IVA, 0% AIEM): En este caso realizan un pedido del mismo producto que el modelo anterior, pero compran 90€ en bisutería.

MODELO C3	Caso TFE	Caso SEV
Coste producto sin impuestos	90,00 €	90,00 €
Gastos envío + IGIC/IVA transporte	20,29 €	11,06 €
IGIC/IVA	6,30 €	18,90 €
Gastos aduanas (Tarifa importación + DUA) (IGIC/IVA incluido)	18,46 €	-
AIEM	-	-
TOTAL A PAGAR	135,05 €	119,96 €
Diferencia	-15,09 €	

5.4.1. Resultados

Mediante los ejemplos antes mencionados hemos observado que:

— El AIEM realmente actúa como medida proteccionista, perjudicando las importaciones en Canarias cuando se le aplica, ya que, excepto los productos enviados desde Estados Unidos, la empresa canaria desembolsa más que la andaluza.

— Cuanto menor es el importe del producto, más afecta a las empresas canarias, es cierto que en el resto de España se tributa el IVA con un tipo de gravamen general del 21% cuando en Canarias se aplica el 7%. Pero la obligatoriedad de pasar los productos de cualquier procedencia por aduanas genera una tasa fija de 18,46€ según las tarifas de Correos. Cuanto menor sea el importe del producto, mayor el porcentaje que tendrá que pagar en gastos ajenos al precio del bien. Por ejemplo, en el modelo C3 la empresa canaria ha pagado del total del producto un 33% en gastos de transporte, impuestos y gastos aduaneros, frente a la empresa sevillana que ha sido un 25%. Este porcentaje será más notable para la empresa TFE cuanto menor sea el importe del bien.

— Ahora bien, si el producto se compra a otra provincia dentro de la Península y la vía de llegada es por transporte terrestre, la situación es radicalmente diferente, porque en Canarias esta vía es imposible.

5.4.2. Conclusiones

La condición de región ultra periférica en Canarias hace notable la diferencia con el resto de España en lo que respecta a importaciones de envíos de escaso valor, incrementando el porcentaje cuanto menor sea el importe de envío. Al contrario que los envíos en mayores proporciones que se sitúa en ventaja con el resto de España debido a la no aplicación del IVA como impuesto indirecto, utilizándose el IGIC que como tipo de gravamen general es mucho menor. A su vez, los envíos intracomunitarios tienen unos gastos de envío menores que los envíos a Canarias, por ejemplo, las cuotas de tarifas de envíos por Correos indica unas cantidades para cualquier lugar en el territorio nacional y otro para Canarias.

CONCLUSIONES

Hay que señalar que los estudios realizados y estas conclusiones son anteriores a la Ley 3/2017, de 27 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2017, que modifica la Ley 20/1991 de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias, que aumenta la exención de pagar el impuesto en aduanas a las importaciones de bienes cuyo valor global no exceda de 150€, en lugar de los 22€ vigentes hasta ahora, con excepción de los productos alcohólicos, perfumes, y aguas de colonia y el tabaco en rama o manufactura.

De la simulación realizada con diversas empresas de paquetería hemos concluido que lo más impactante fue el desconocimiento de los empleados que llegaron a manifestar no conocer el tipo impositivo correspondiente al producto, como también mencionar el pago del AIEM y no saber qué es ni qué tipo de productos grava. Si la persona que debe cobrar esos importes no lo tiene claro, o no facilita la información correcta, el cliente va a estar en peores condiciones en cuanto a desconocimiento del verdadero importe final a pagar.

En segundo lugar, el cliente es siempre el perjudicado, ya que si no se informa con anterioridad puede llevarse una “sorpresa” en forma de recargo a la llegada de su compra. Sumado a esto, si el cliente se niega a pagar, su pedido es devuelto al remitente, que solo devolverá el importe del producto, perdiendo el destinatario los gastos de envío pagados.

Por último, al observar la variación en las tarifas de las distintas compañías, se puede hacer una idea de cuál es el más conveniente económicamente para importar el artículo en cuestión.

De los diversos ejemplos extraídos de casos reales, se concluye que el comprador en el caso 1 sufre una doble imposición, al no descontar los impuestos correspondientes. Además, el proceso de autodespacho le habría supuesto un ahorro de 25€ en el total de la compra.

En el caso 2, se ve como el comprador logra llegar a un acuerdo con una empresa que no envía a Canarias, eso sí, sin declarar la operación ni su importe real. Otra de las opciones que comúnmente se suele hacer es declarar un bajo valor a fin de no superar la exención del DUA, sobre todo en productos procedentes de Asia.

También hay compradores que tienen suerte y se ahorran dinero por errores en el proceso de cobro de los trámites aduaneros, como en el caso 3.

En el caso 4, encontramos dos formas diferentes de importar productos que son obras de arte, que se incluyen en los de tramitación a través de los Cuadernos ATA y que agilizan el proceso con respecto a la solicitud de DUA temporal. Aunque haya que realizar un pago por los Cuadernos ATA, estos facilitan la circulación de estas mercancías por diferentes países que los aceptan con la ventaja de poder usar el mismo documento en éstos

A partir de la encuesta a particulares sobre sus compras online se concluye que los principales aspectos negativos que encuentran los consumidores son: el tiempo de espera de la llegada del producto a Canarias y que muchos vendedores no ofrecen el envío a las islas. Se quejan del sobrecoste en las compras al tener que pagar los impuestos correspondientes, de las retenciones de los envíos por parte de Aduanas, de las trabas que ponen las empresas de paquetería para facilitar los datos del autodespacho y el desconocimiento del procedimiento del mismo. Como aspectos

positivos, mayor variedad de productos y muchos que no se venden a nivel local; el ahorro que supone la compra de algunos artículos; los errores al no cobrar los impuestos al comprador cuando sus compras han superado el valor exento y aprender a hacer el autodespacho

Y del análisis comparado de dos empresas, una de Sevilla y otra de Tenerife, nos ha permitido verificar que el AIEM realmente actúa como medida proteccionista, perjudicando las importaciones en Canarias cuando se le aplica, ya que, excepto los productos enviados desde Estados Unidos, la empresa canaria desembolsa más que la andaluza.

— Cuanto menor es el importe del producto, más afecta a las empresas canarias. Y, aunque es cierto que en el resto de España se tributa el IVA, con un tipo de gravamen general del 21%, cuando en Canarias se aplica el 7%, la obligatoriedad de pasar los productos de cualquier procedencia por aduanas genera una tasa fija de 18,46€, según las tarifas de Correos. Cuanto menor sea el importe del producto, mayor el porcentaje que tendrá que pagar en gastos ajenos al precio del bien. Por ejemplo, en el modelo C3, la empresa canaria ha pagado del total del producto un 33% más en gastos de transporte, impuestos y gastos aduaneros, frente a la empresa sevillana que ha sido un 25%. Este porcentaje será más notable para la empresa TFE cuanto menor sea el importe del bien.

— Ahora bien, si el producto se compra a otra provincia dentro de la Península y la vía de llegada es por transporte terrestre, la situación es radicalmente diferente, porque en Canarias esta vía es imposible.

En definitiva, la situación no difiere entre particulares y empresas, todos se encuentran perjudicados mediante diferentes formas a la hora de adquirir productos. Los empresarios por la tributación del AIEM en envíos de gran valor y el DUA en los de escaso valor. Los particulares, que mayoritariamente adquieren productos de escaso valor, se ven perjudicados con lo segundo. Con la aplicación de la nueva Ley es posible que reciban un soplo de aire fresco con lo que poder aumentar las importaciones en las islas y seguir trabajando para mejorar el comercio entre Canarias y el resto del mundo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Agencia Tributaria Canaria (2013). Envíos postales y mensajería: Autodespacho. Recuperado de <http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/jsf/publico/asistenciaContribuyente/autodespacho/listado.jsp>
2. Asociación Islas Canarias de Artistas Visuales (2005). Informe: artistas y derechos de aduanas en Canarias. Recuperado de <http://aicav.es/wp-content/uploads/2016/02/AICAV-Informe-Artistas-y-Derechos-de-Aduanas.pdf>
3. Bourgon Tinao, L., & Cosculluela Montaner, L. (1982). *Los puertos francos y el régimen especial de canarias*. Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local.
4. Cámara de Comercio (2017). *Impuesto General Indirecto Canario (IGIC)*. Recuperado de http://www.camaras.org/guias/arancel/Guia_Arancel_cap6_015.html
5. Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife (2014). Guía para exportar e importar desde Canarias. Recuperado de <http://www.creacionempresas.com/normativa-a-tener-en-cuenta/1154-guia-para-exportar-e-importar-desde-canarias>
6. Cebrián, J. M. (1993). Impuesto general indirecto canario y arbitrio sobre la producción e importación en las islas canarias. *Actualidad Financiera*, (1), 153-158.
7. Decreto 268/2011, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de gestión de los tributos derivados del Régimen Económico y Fiscal de Canarias. *Boletín Oficial del Estado*. Madrid, 12 de agosto de 2011, núm. 159, pp. 22189-22262. <http://www.gobiernodecanarias.org/boc/2011/159/001.html>
8. Emprende Rioja (2015). Cómo realizar mis envíos a Canarias. Recuperado de <http://www.emprenderioja.es/blog/2015/09/22/como-realizar-mis-envios-a-canarias/>
9. European Commission (2017). *Unión Aduanera de la U.E.* Recuperado de <https://goo.gl/s8eWL2>
10. Europa.eu (2016). *Aduanas*. Recuperado de https://europa.eu/european-union/topics/customs_es
11. Gobierno de Canarias (2017). Autorización para la importación temporal de bienes con garantía de hasta 1.000.000 de euros. Recuperado de <https://sede.gobcan.es/sede/tramites/3040#>
12. Gobierno de Canarias (2016). *Informe sobre el comercio electrónico en Canarias 2015 (Edición 2016)*. Recuperado de http://www.octsi.es/images/documentos/2016/informe_comercio_electronico_canarias_2016.pdf
13. Gómez, C. M., & Domínguez, I. D. (1993). Evolución histórica de la integración de canarias en le CEE. *Tebeto: Anuario Del Archivo Histórico Insular De Fuerteventura*, (6), 323-352.
14. Hernández, A. M. M. (2011). Canarias, 1800-2000: La singularidad de la historia económica isleña. *Historia Contemporánea*, (42), 225-260.
15. Hernández, A. M. M., & Ceballos, José Luis E Rivero. (2009). El concepto de crisis económica en la historia de canarias. *Hacienda Canaria*, (29), 85-104.
16. Impuestos importación Canarias (2013). Recuperado de <http://www.transnatur.com/titulo-nocticia-2/>
17. Instituto Nacional de Estadísticas (2017). <http://www.ine.es/>

18. International Chamber of Commerce (2010). Incoterms rules 2010. Recuperado de <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>
19. Ley 4/2014, de 26 junio, por la que se modifica la regulación del arbitrio sobre importaciones y entregas de mercancías en las Islas Canarias. *Boletín Oficial del Estado*. Madrid, 11 de julio de 2014, núm. 168, pp. 54383-54399. <https://goo.gl/LwLfSQ>
20. Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias. *Boletín Oficial del Estado*. Madrid, 8 de junio de 1.991, núm. 137, pp. 18795-18820 <https://goo.gl/MtVgpF>
21. Linares, F. P. (2003). La base imponible del IGIC en las importaciones. *Hacienda Canaria*, (6), 129-148.
22. OCU (2017). Juegan con nuestro tiempo. *Compra Maestra*, 5(425), 8-12
23. Piñero, M. A. N. (2017). Análisis de las novedades tributarias contenidas en la ley 3/2016, de 29 de diciembre, de presupuestos generales de la comunidad autónoma de canarias para 2017. *Hacienda Canaria*, (46), 103-112.
24. Quintana, J. J. O. (1983). *La hacienda en canarias desde 1800 a 1927*
25. Resolución 11/07/2014, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, en la que se recogen las instrucciones para la formalización del documento único administrativo (DUA). *Boletín Oficial del Estado*. Madrid, 21 de julio de 2014, núm. 176, pp. 57280-57578. <https://goo.gl/LYxfxm>
26. Resolución de 14/01/2016, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se modifica la de 11 de julio de 2014, en la que se recogen las instrucciones para la formalización del Documento Único Administrativo (DUA). *Boletín Oficial del Estado*. Madrid, 14 de enero de 2014, núm. 21, pp. 6463-6474. <https://goo.gl/Sf9TL3>
27. TIBA España (2013). SOIVRE en la importación de productos industriales. Recuperado de <http://www.tibagroup.com/es/soivre-en-la-importacion-de-productos-industriales>

ANEXO

Encuesta sobre las compras por Internet

El fin de este cuestionario es el estudio y análisis del comportamiento del consumidor de productos por Internet en las Islas Canarias. Constará de 16 preguntas y no le llevará más de 5 minutos.

- 1. Edad.**
- 2. Sexo**
 - Mujer
 - Hombre
- 3. ¿Con qué frecuencias suele comprar por internet?**
 - Semanalmente
 - Mensualmente
 - Ocasionalmente
- 4. ¿Qué tipo de productos suele comprar?**
 - Moda
 - Informática y accesorios
 - Alimentación
 - Automoción
 - Servicios
 - Otra...
- 5. ¿Por qué? (marque las que considere importantes)**
 - No se vende el producto a nivel local
 - Me sale más barato
 - Encuentro más variedad
 - Comodidad al no tener que salir de casa
 - No sé dónde se compra ese producto aquí
 - Otra...
- 6. ¿En qué plataformas suele comprar?**
- 7. ¿Sabe de dónde provienen los productos que compra? Si es afirmativo, indique cuáles.**
 - España
 - Resto de Europa
 - Asia
 - América
 - No lo sé
 - Otra
- 8. ¿Sabe qué empresas de mensajería envían sus productos? Si la respuesta es sí, indique todas las que recuerde.**

9. **¿Alguna vez su compra ha superado los 22€ (Gastos de envío incluidos)?**
- Sí
 - No
 - No lo sé
10. **¿Le han cobrado gastos de aduanas y despacho?**
- Sí
 - No
 - No lo sé
11. **¿Sabe cuánto? Si es así, indique las cantidades que recuerde.**
12. **El autodespacho es la tramitación por cuenta propia del trámite aduanero, ahorrándose el cobro que realizan las empresas transportistas. Teniendo en cuenta esto, ¿ha realizado alguna vez el autodespacho?**
- Sí
 - No
13. **Una persona compra un producto desde Sevilla, paga 30€ por el producto y al llegar a casa tiene que pagar 22€ más. ¿Se siente identificado con esa persona?**
- Sí
 - No
14. **¿Se ha visto en la situación de que ha querido comprar algo y no lo envían a Canarias?**
- Sí y no lo he podido solucionar
 - Sí y lo he solucionado de otra forma
 - No
15. **¿Cuánto suele tardar la llegada del producto a su domicilio? (marque todas las que considere)**
- Una semana
 - Dos semanas
 - Tres semanas o cuatro semanas
 - Más de un mes
 - Otra...
16. **Para finalizar, ¿puede comentar alguna experiencia que haya vivido en relación con la compra por Internet y que le haya afectado tanto positiva como negativamente?**