

3089023
2Ej



UNIVERSIDAD

PANAMERICANA

**ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMERICA DEL NORTE**

**TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO
DE INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS**

RICARDO ENRIQUE BOFILL DEL OLMO

**PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**MEXICO, D. F., 20 DE ABRIL DE 1984
ACT. ROSA LILIAN COTA Y ESTEVANE**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

A DIOS:

POR HABER SIDO TAN GENEROSO DANDOME LA OPORTUNIDAD DE LLEGAR CON EXITO A ESTA ETAPA DE MI VIDA Y EN ESPECIAL PAR HABERME DADO UNOS PADRES Y UNA FAMILIA COMO LA QUE TENGO.

MIL GRACIAS.

A MI MADRE:

POR EL GRAN AMOR Y COMPRESION QUE SIEMPRE ME HA BRINDADO EN TODO MOMENTO.

A MI PADRE:

AL HOMBRE QUE HA SIDO MI MEJOR AMIGO Y EJEMPLO EN TODO MOMENTO Y QUE SIEMPRE ME HA APOYADO CON TODO SU AMOR.

A MIS TIAS Y ABUELITAS:

ABI, CLEMEN , MARGARITA Y OTILIA RECORDANDOLAS POR SIEMPRE, CON TODO MI AMOR.

A MIS DEMAS FAMILIARES POR SU CARINO, CONSEJO Y AYUDA.

QUIERO AGRADECER SINCERAMENTE A LAS SIGUIENTES PERSONAS:

A LA ACT. ROSA LILIAN COTA DE A.:
POR SU CARÍÑO, AMISTAD Y APOYO PARA LA
REALIZACION DE ESTE TRABAJO.

AL LIC. ARTURO GUAJARDO E. Y A LA LIC. GRACIELA
GONZALEZ VALENCIA POR SU AMISTAD Y SUS
CONSEJOS.

AL LIC. FERNANDO CABRERA M. Y A TODOS LOS
PROFESORES QUE COMPARTIERON SUS
CONOCIMIENTOS Y AMISTAD.

A MIS COMPAÑEROS Y AMIGOS:

JOSE A. CARBONELL L.

FCO. JAVIER PUERTAS Y E.

LUIS FELIPE ORGANISTA V.

ROBERTO IVAN SOTO Y R.

PEDRO A. SALICRUP R.

MARCOS A. GARCIA

POR TODOS ESOS BUENOS RATOS QUE ME HAN
DADO.

A TODOS ELLOS, MUCHAS GRACIAS...

INDICE

Págs.

INTRODUCCION

CAPITULO I. ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES Y MULTILATERALES.....1

- 1.1 ANTECEDENTES DE LOS BLOQUES COMERCIALES.
- 1.2 ACUERDOS COMERCIALES.
- 1.3 RELACIONES DE INTERCAMBIO.
- 1.4 PENETRACION EN LOS MERCADOS.
- 1.5 EVOLUCION DE LOS BLOQUES COMERCIALES
- 1.6 FORMACION Y DESVIACION DE CORRIENTES COMERCIALES.
 - 1.6.1 ECONOMIAS DE ESCALA Y ESPECIALIZACION.
 - 1.6.2 AUMENTO DE LA EFICIENCIA PRODUCTIVA.
 - 1.6.3 AMPLIACION DE LOS MERCADOS DE EXPORTACION Y MEJORAMIENTO DE LA RELACION DE INTERCAMBIO.
- 1.7 LOS BLOQUES ECONOMICOS Y EL MARCO MULTILATERAL
- 1.8 LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PRIVADA EN LA CREACION DE BLOQUES COMERCIALES Y EL AUMENTO DEL CRECIMIENTO MULTILATERAL.
- 1.9 REPERCUSIONES DE LOS BLOQUES COMERCIALES EN LOS PAISES EN DESARROLLO.

CAPITULO II. SISTEMAS DE CLASIFICACION DE MERCANCIAS Y PREFERENCIAS ARANCELARIAS.....15

- 2.1 SISTEMA ARMONIZADO.
 - 2.1.1 ORIGEN.
 - 2.1.2 NACIMIENTO DEL PROYECTO DEL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION Y DE CODIFICACION DE LAS MERCANCIAS.
 - 2.1.3 FASE EXPLORATORIA.
 - 2.1.4 TRABAJOS DE ELABORACION.
 - 2.1.5 EL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA Y LA PROMOCION DEL SISTEMA ARMONIZADO.
 - 2.1.6 VENTAJAS DEL SISTEMA ARMONIZADO
 - 2.1.6.1 COMO NOMENCLATURA ARANCELARIA.
 - 2.1.6.2 COMO NOMENCLATURA ESTADISTICA.
 - 2.1.6.3 BASE PARA LA ARMONIZACION DE LAS CLASIFICACIONES ECONOMICAS.
 - 2.1.6.4 COMO NOMENCLATURA POLIVALENTE.
 - 2.1.6.5 COMO TERMINOLOGIA Y CODIFICACION ECONOMICA INTERNACIONAL.
 - 2.1.6.6 VENTAJA PARA LA INDUSTRIA, EL COMERCIO Y EL

- 3.8.10 ANEXO 300-B: SECTOR TEXTIL Y DEL VESTIDO.
- 3.8.11 REGLAS DE ORIGEN.
- 3.8.12 PROCEDIMIENTOS ADUANALES.
- 3.8.13 ENERGIA.
- 3.8.14 SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.
 - 3.8.14.1 SECCION B: MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.
- 3.8.15 MEDIDAS DE EMERGENCIA.
- 3.8.16 TRANSPARENCIA
- 3.8.17 INVERSION, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS.
 - 3.8.17.1 INVERSION.
 - 3.8.17.2 COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS.
 - 3.8.17.2.1 ANEXO 1212: TRANSPORTE TERRESTRE.
 - 3.8.17.3 TELECOMUNICACIONES.
 - 3.8.17.4 SERVICIOS FINANCIEROS.
 - 3.8.17.5 POLITICA EN MATERIA DE COMPETENCIA, MONOPOLIOS Y EMPRESAS DEL ESTADO.
 - 3.8.17.6 ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAL.
 - 3.8.17.7 PROPIEDAD INTELECTUAL.
- 3.8.18 DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES.
 - 3.8.18.1 PUBLICACION, NOTIFICACION Y ADMINISTRACION DE LEYES.
 - 3.8.18.2 REVISION Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y CUOTAS.
 - 3.8.18.2.1 COMPENSATORIAS.
 - 3.8.18.2.2 DISPOSICIONES INSTITUCIONALES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS.
- 3.8.19 COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO.

CAPITULO IV. RESULTADO DE LA NEGOCIACION DE REGLAS DE ORIGEN EN EL T.L.C.....86

- 4.1 LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL T.L.C..
- 4.2 ESTRUCTURA Y CONTENIDO.
- 4.3 ORIGEN DE LAS MERCANCIAS.
 - 4.3.1 PRODUCTOS TOTALMENTE OBTENIDOS O PRODUCIDOS EN LA REGION.
 - 4.3.2 PRODUCTOS ELABORADOS PARCIALMENTE CON INSUMOS NO ORIGINARIOS.
 - 4.3.2.1 CAMBIO EN LA CLASIFICACION ARANCELARIA.
 - 4.3.2.2 CONTENIDO REGIONAL.
 - 4.3.2.2.1 METODO DE VALOR DE TRANSACCION.
 - 4.3.2.2.2 COSTO NETO.
- 4.4 REGLAS MIXTAS.
- 4.5 OTRAS INSTANCIAS A CONSIDERAR PARA LA DETERMINACION DEL ORIGEN DE LOS PRODUCTOS.

- 4.5.1 BIENES DEENSAMBLADOS Y BIENES CLASIFICADOS JUNTO CON SUS PARTES.
- 4.5.2 DECLARACION DE BIENES INTERMEDIOS.
- 4.5.3 ACUMULACION.
- 4.5.4 DE MINIMIS.
- 4.5.5 MATERIALES Y BIENES FUNCIBLES.
- 4.6 OTRAS PROVISIONES.
 - 4.6.1 ACCESORIOS, REFACCIONES Y HERRAMIENTAS.
 - 4.6.2 ENVASES Y MATERIALES DE EMPAQUE PARA VENTA AL MENUDEO.
 - 4.6.3 CONTENEDORES Y MATERIALES DE EMBARQUE.
 - 4.6.4 TRANSBORDO.
 - 4.6.5 OPERACIONES QUE NO CLASIFICAN.
- 4.7 SECTORES ESPECIFICOS.
 - 4.7.1 SECTOR AUTOMOTRIZ.
 - 4.7.2 SECTOR TEXTIL.
- 4.8 PROCEDIMIENTOS ADUANALES.
- 4.9 CERTIFICACION DE ORIGEN.
- 4.10 VERIFICACION DE ORIGEN.
- 4.11 CONFIDENCIALIDAD.
- 4.12 SANCIONES.
- 4.13 DICTAMENES ANTICIPADOS.
- 4.14 REVISION E IMPUGNACION DE RESOLUCIONES DE DETERMINACION DE ORIGEN Y DE DICTAMENES ANTICIPADOS.
- 4.15 REGLAMENTACIONES UNIFORMES.
- 4.16 COOPERACION.
- 4.17 CONSULTAS Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

CONCLUSIONES.....89

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION

El 17 de diciembre de 1992, el Presidente Carlos Salinas de Gortari en la Ciudad de México, el primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, en Ottawa y el Presidente de los Estados Unidos, George Bush, en Washington, D.C., simultáneamente firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Estas firmas marcaron el fin de un proceso que se inició el 5 de febrero de 1991, cuando los tres Jefes de Estado anunciaron el inicio de la negociación de un tratado comercial para América del norte.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte entró en vigor el 1o de enero de 1994. Uno de sus principales objetivos es la eliminación de los aranceles entre Canadá, México y los Estados Unidos en el año 2003, a la mayor parte de los bienes que son clasificados como originarios.

El presente trabajo investiga sobre el impacto e importancia de las Reglas de Origen en el Tratado de Libre Comercio y está encaminado a proporcionar a los importadores, exportadores, productores y estudiosos del tema, un panorama general de las Reglas de Origen y de cuáles pueden ser las ventajas y desventajas para la economía regional, especialmente de México.

CAPITULO I.

ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES Y MULTILATERALES

1.1 ANTECEDENTES DE LOS BLOQUES COMERCIALES

La historia del comercio se remonta al 5o milenio a.n.e. La Revolución Neolítica condujo a la producción del excedente económico, por lo que surgieron las condiciones propicias para el intercambio comercial entre las comunidades por medio de las permutas o del trueque. Esta actividad económica llamada trueque o permuta tenía la característica de que a un bien se le podía dar diferente valor dependiendo del país de origen, pues variaba la calidad de éstos.

Transcurrido el tiempo, algunos pueblos no necesitaron de lo que otros ofrecían y fue necesario acudir a una tercera especie que se denominó moneda. Lo que conocemos como moneda se originó entre los fenicios y luego se extendió su uso entre los romanos y griegos. Al principio este medio de intercambio se estableció de acuerdo al tipo de producción y las condiciones del medio ambiente; así, se utilizaron pieles, especias, minerales, cereales, o bien conchas de mar. Después se usaron las perlas, corales, piedras preciosas, estaño, polvo de oro y cobre y finalmente la moneda acuñada. Al pasar de la permuta a la compra-venta, se inicia el verdadero tráfico de mercancías.

Los egipcios gracias a su situación geográfica, lograron un intenso comercio, de exportación de granos, vajillas y tejidos, que eran aceptados en el interior de África y Asia.

Mucho tiempo después apareció el Imperio Asirio, el cual tuvo una enorme actividad comercial: Babilonia fue el depósito de toda Asia occidental, fabricaban y exportaban telas de algodón y lana, piedras preciosas, armas de acero, tapices, etc. Se sabe que tuvieron que pagar tributos a los diferentes pueblos a los cuales exportaban dentro de Arabia y la India.

Los principales centros de producción antiguos se pusieron en contacto, mediante la intervención de los árabes, fenicios, y de una parte de los egipcios y chinos.

También los fenicios dieron lugar a un auge maravilloso del comercio, pues eran grandes navegantes y fundaron importantes ciudades, la más importante fue Cartago fundada en el año 814 A.C.. Muy pronto extendió su comercio a España, Córcega, Cerdeña, Sicilia, Malta llegando hasta Gran Bretaña, abriendo caminos y construyendo puertos.

Cartago, como todos los pueblos comerciantes de su época, procuró conservar el monopolio comercial: sacaba del interior de África a los negros para venderlos en Italia donde su precio alcanzaba altos niveles pues se sabía de su capacidad de resistencia, piedras y oro de Grecia, algodón de Malta, miel de Córcega, hierro de Elba, vendía vino y mujeres a las islas Baleares, etc.

Los cartagineses celebraron tratados con muchos pueblos para así lograr la preferencia de sus artículos, hasta que en el año 146 A.C. fueron vencidos y destruida la ciudad por los romanos.

Antes de que los cartagineses alcanzaran su máximo esplendor aparecieron los griegos.

El desarrollo económico, las disensiones políticas de los estados que formaban la Grecia antigua, así como los crecientes conflictos en el exterior, los arrastró a la colonización y al comercio marítimo.

Muy pronto los griegos dominaron el comercio fenicio, no sólo imitando sus naves, sino irrumpiendo en sus dominios e incluso apoderándose de sus colonias

Las costas de Asia menor, las del Mar Negro, las de Africa, así como Italia, Egipto, España, etc., se llenaron pronto de colonias griegas.

En el comercio griego figuraba el oro y la plata de España, los cereales del Mar Negro, los vinos de Egipto, los esclavos de Lidia, etc. De este modo los griegos fueron intermediarios del comercio de todo el Mediterráneo, del Báltico, del Mar Rojo, del mar Negro y de las costas de Africa.

Los griegos perfeccionaron la moneda, no sólo en el sentido artístico, sino en sus condiciones de seguridad y autenticidad. También perfeccionaron la regulación del tráfico de bienes en cuanto a las exportaciones e importaciones para de esta manera proteger el comercio interno.

En la época de los romanos el comercio se inició tras las guerras de conquista y la extensión de las provincias romanas.

El uso de la moneda se extendió después del 269 A.C.. Los comerciantes romanos no innovaron nada en cuestiones comerciales pero supieron aprovechar las rutas comerciales de los etruscos, fenicios, cartagineses y griegos.

Con el tiempo se buscó el poder político y no solo el económico, porque las provincias se topaban continuamente con obstáculos de los gobernadores a quienes debían pagar una suma para realizar sus operaciones; con ello se dieron reformas que modificaron el panorama vigente.

Las exenciones que lograron las provincias fueron cuantiosas, pero Cesar las paralizó y en su lugar estableció un cuerpo fiscal; además estableció el pago por derechos aduanales para así tener ingresos considerables ya que Roma importaba muchos artículos de todas sus provincias por lo que tenían que pagar impuestos y sus exportaciones eran muy limitadas, solo arte, vino, libros y aceite.

Durante el Imperio Romano se dieron en especial dos tipos de impuestos al comercio exterior: "Ad valorem" y el 2% sobre las mercancías que eran llevadas a través de las fronteras del Imperio o de las provincias.

En el mundo antiguo, como hemos visto, tuvo lugar un gran desarrollo comercial, y paralelamente, surgieron leyes que trataron de regular el tráfico, tendientes a hacer florecer y proteger el comercio local.

Durante la Edad Media los señores feudales organizaron aduanas internas a fin de recibir todo tipo de tributo. Venecia adoptó una política restrictiva con respecto a la introducción de productos extranjeros a fin de proteger sus industrias; ésto logró el engrandecimiento de Venecia al igual que de Génova y despertó la envidia de otros pueblos.

El comercio internacional moderno creció a la par de una serie de acontecimientos que se inician con el nacimiento de los Estados Europeos a finales del período feudal. Los primeros sistemas políticos de Europa se atuvieron a las normas del mercantilismo que pugnaba por un incremento en las exportaciones, una disminución en las importaciones y el cobro del superávit en oro.

La expansión del uso del dinero como medio de cambio y la importación de grandes cantidades de oro y plata procedentes de América, recientemente descubierta, convirtieron en el s. XVI a los metales preciosos en signo de riqueza y poder. Al mismo tiempo la lucha por la supremacía entre las naciones, enfoca a la actividad política a la conveniencia de obtener oro y plata a través del comercio internacional cuando no habla forma de adquirirlos en América. Como consecuencia de ésto, los gobiernos de esta época fomentaron la producción y los intercambios internacionales para lograr un constante exceso de exportaciones sobre las importaciones y conseguir que el oro entrara en el país y fuyese hacia el tesoro nacional. Esta política fue aplicada con éxito por España hacia las colonias, en donde llegó a crear instituciones especializadas en el comercio internacional (Casa de Contratación de Sevilla) para así tener un control sobre las importaciones y exportaciones a través de impuestos aduanales. Esta política duraría casi toda la colonia.

Durante el s.XVIII las constantes restricciones y la meticulosa supervisión de la política mercantilista resultó excesivamente onerosa para los comerciantes, por lo que en Francia y en Inglaterra se empieza a dar una nueva teoría económica llamada de Libre Comercio en donde se pugna porque cada nación sea libre de importar bienes que no puede producir o que le es mas caro producir en su territorio, que comprarlo en el extranjero.

Esta teoría se aplicó en México hasta 1789 con los beneficios de la Real Pragmática del Libre Comercio.

El s.XIX fue testigo de otros cambios históricos que afectaron a la economía, como la industrialización de Inglaterra, el aumento de la población y la importancia concedida a la fuerza laboral; estos puntos orientaron a la economía de Inglaterra a la importación de materias primas y a la exportación de géneros manufacturados, afectando a la economía de sus colonias y de las nuevas naciones en formación sobre todo en América y en Asia. Al mismo tiempo, Estados Unidos se constituía en una poderosa nación independiente que se está extendiendo al sur y también las naciones latinoamericanas forman unidades independientes, a la vez que Alemania e Italia surgen como entidades políticas. Todas estas circunstancias favorecieron el aumento del volumen y expansión del intercambio entre los diversos países y regiones.

Además, la fabulosa riqueza en materias primas de América, motivó una enorme corriente de inmigrantes que, al encontrarse capacitados para alcanzar un superior nivel de vida, incrementaron la demanda de productos manufacturados de Europa. Esto puede ser visto en las grandes migraciones a Estados Unidos procedentes de toda Europa, de personas en

busca de nuevas oportunidades. También en México se dio esta situación pero en menor grado, no así en materia de inversión extranjera la cual si fue considerablemente alta.

Durante el s.XX continuó la industrialización y se estableció firmemente en varios países la producción en serie, con lo que algunas industrias ampliaron sus mercados al extranjero a fin de aprovechar esta ventaja.

A pesar de que el volumen del comercio mundial se incrementaba para alcanzar su ápice de época en 1929, el índice de aumento decreció en comparación con el período anterior a 1914. Esto se explica por la desorganización causada por un período de guerras y depresiones, pero también por las medidas proteccionistas tomadas después de la Primera Guerra Mundial. Próxima a terminar la década de los 20's a los 30's, los países agrícolas producían sus artículos en tal cantidad, que les era difícil venderlos y los precios empezaron a descender. En 1930 la ley Smoot-Hawley, aprobada por el congreso de los Estados Unidos, levantó una formidable barrera arancelaria frente a los productos de otros estados que pudieran ser expedidos al país, en pago de obligaciones de guerra, como fue el caso de Alemania.

Alemania estableció bajo el régimen nacionalista, un programa controlado por el gobierno, basado en la limitación del intercambio, el establecimiento de cupos de intervención, el apoyo a ciertas industrias y los acuerdos económicos, todo ello en virtud del principal interés propio antes que en el del libre comercio mundial (A esto se le llamo el Bloque del Marco). Inglaterra adoptaría en 1931 el sistema de Preferencia Imperial y desarrolló su bloque de la esterlina en un esfuerzo por consolidar su posición económica.

El panorama del comercio mundial en 1933 era aún menos satisfactorio. La mayor parte de los países, preocupados por los efectos interiores de la depresión, favorecieron el desarrollo de la autarquía económica y adoptaron políticas bilaterales: entre 1934 y 1939 los Estados Unidos concretaron más de 30 convenios comerciales recíprocos.

Al estallar la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional se transformó en una poderosa arma ofensiva y defensiva. Los intercambios comerciales entre los Aliados y los países hispanoamericano aumentaron al iniciar la venta a gran escala de materias primas y productos alimenticios. Estados Unidos y Canadá acordaron eliminar toda clase de controles sobre las exportaciones del material de defensa. Inglaterra recibió un suministro ininterrumpido de mercancías de sus dominios y colonias.

En la posguerra, las variaciones de los factores políticos y económicos influyeron a favor y en contra de la expansión y recuperación del comercio mundial. Era evidente que el modelo de balanza económica universal que surgiria sería diferente al anterior al de la guerra. La necesidad de artículos de consumo en los países aislados por la guerra fue resuelta por los envíos americanos.

El factor que más poderosamente influyó en este panorama comercial internacional, fue la actitud de los países para reestablecer el libre comercio y otras para que permanecieran los controles proteccionistas. Especialmente importante fue la adopción del Convenio General sobre Tarifas y Comercio, firmado en Ginebra el 30 de Octubre de 1947, para la suspensión de las barreras comerciales y controles de toda clase, sin excluir los aranceles, derechos

preferenciales, controles internos, normas aduaneras y subsidios, el cual se aplicaría sólo a los artículos de los países firmantes del convenio.

Después de unos años de fuerte crecimiento económico mundial (entre los 50's a los 70's) se alcanzó una época de crisis de proteccionismo a ultranza, en definitiva, de barreras al comercio internacional.

Actualmente los países han tomado conciencia de que el aislamiento económico (proteccionismo) no es el medio para lograr su desarrollo, sino que es necesaria la participación de otros países para que de esta manera se cubran las necesidades de unos y otros.

1.2. ACUERDOS COMERCIALES

El crecimiento del comercio internacional ha sido una característica importante de los últimos 45 años.

El comercio de mercancías de las economías desarrolladas ha crecido más rápido que en los países en desarrollo en la mayor parte del período desde 1965 y en particular, en el decenio de 1980. La diferencia se explica parcialmente por la alta proporción del comercio interno en los países más grandes, como la India y China, en comparación con la alta tasa de transacciones internacionales entre las economías de Europa, pero, en grado considerable, la diferencia se debe también a la menor importancia que se daba al comercio internacional en muchas economías en desarrollo, en comparación con las economías desarrolladas.

Los ingresos por servicios representan un 25% de los ingresos por exportación de mercancías de las economías desarrolladas y casi un 20% de los ingresos de exportación de mercancías de los países en desarrollo.

Los ingresos de exportación de productos básicos de las economías desarrolladas duplican las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo.

La principal expansión del comercio se ha dado en las manufacturas, debido al creciente interés por un comercio entre sectores y dentro de la misma industria. Aunque las diferencias en cuanto a dotación de factores, como la materia prima y el capital, son todavía importantes en el comercio de manufacturas, éste consiste en su mayor parte en el comercio industrial entre las economías de escala, la especialización y la diferenciación de productos. La reducción mutua de las barreras arancelarias por las economías desarrolladas ha estimulado el crecimiento de manufacturas entre ellas, creando mercados altamente competitivos.

En el comercio de manufacturas, el 79% de las exportaciones de las economías desarrolladas se dirigen a otros países industrializados y el 21% a las economías en desarrollo; el 73% de las exportaciones de los países en desarrollo se dirigen a las economías de mercado desarrolladas y solamente el 27% a otros países en desarrollo.

Las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo han crecido más rápidamente que en las economías desarrolladas, desde 1970. Sobre todo, se aprovecha la mano de obra relativamente abundante de los países en desarrollo y como resultado, esas exportaciones adoptan la forma de un comercio intersectorial más que en el mismo sector. El crecimiento real anual medio de las exportaciones manufactureras de los países desarrollados ha sido casi del 12% desde 1965. El máximo crecimiento, de más de un 16% anual, fue en 1975-1980 y fue más de 10% anual en el decenio de 1980.

Las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo, si bien son reducidas en comparación con las exportaciones de las economías desarrolladas, representan más de la mitad de las exportaciones de los países en desarrollo.

El cambio en la composición de las exportaciones ha sido similar en las economías desarrolladas y en los países en desarrollo, pero en estos últimos ha sido más lento, en particular en los países más grandes. Ya no se pueden calificar a algunos países en desarrollo como exportadores de productos básicos e importadores de manufacturas. Aproximadamente una docena de países que se han desarrollado rápidamente tienen cada vez más las características comerciales de las economías desarrolladas, sin embargo, muchos países en desarrollo siguen dependiendo de las exportaciones de productos básicos.

Si se tiene en cuenta el tamaño de los países, su situación geográfica y sus recursos, la intensidad del comercio de la mayor parte de las economías desarrolladas es de gran magnitud, pero la intensidad de las exportaciones de los países en desarrollo también depende de las diferencias entre sus políticas económicas. Doce países en desarrollo tienen el 78% de las exportaciones de manufacturas, entre los que sobresalen México, Chile, China y Taiwán.

Las cuatro economías de Asia se destacan por el tamaño de las exportaciones de manufacturas per cápita. Si bien las reexportaciones cuyo valor agregado es mínimo desempeñan un papel importante en las exportaciones de países como Hong Kong y Singapur, la mayor parte de las reexportaciones requiere una considerable intermediación de las empresas de producción o de servicios y, en consecuencia, contribuye al valor agregado.

El crecimiento del comercio intraregional, que fue rápido en América Latina en las décadas de los 60 y 70, resultó lento en todas las regiones en desarrollo, excepto en el Asia en el decenio de 1980. Aparentemente, las mayores oportunidades comerciales para los países en desarrollo que desean aprovechar las ventajas comparativas están entre los países con diferentes recursos. En consecuencia, en Asia ha habido oportunidades crecientes de exportar materias primas a los países que se industrializan. Ciertas exportaciones de manufacturas de gran densidad de mano de obra se envían de los países más pobres y de salarios más bajos, a los países cuyos ingresos están en aumento.

Aunque el crecimiento del comercio intraregional también ha sido rápido en Europa y América del Norte, el comercio intraindustrial de manufacturas ha sido la principal fuente de crecimiento del comercio.

1.3 RELACIONES DE INTERCAMBIO

Los países pueden aprovechar en forma bilateral sus ventajas comparativas. Si bien las distorsiones en materia política pueden exacerbar los desequilibrios comerciales bilaterales, y dar como resultado conflictos económicos y políticos, cuando no hay tales distorsiones las relaciones comerciales bilaterales no presentan mayor problema. La clave del crecimiento del comercio y del aumento de las oportunidades comerciales para los diversos países es el mantenimiento y la ampliación del marco comercial multilateral y de los mecanismos monetarios correspondientes.

La mayor parte del comercio mundial tiene lugar en el sistema de mercados, si bien se trata en parte de transacciones intraempresariales. Varias formas de comercio planificado, a pesar de los considerables esfuerzos burocráticos no han podido ofrecer los beneficios del comercio de mercado en precio y calidad. El comercio del trueque subsidia a los productores ineficientes y los mantiene económicamente activos; por ello, no promueve una mejor asignación de los recursos productivos o una mayor eficiencia productiva, ni ofrece los demás beneficios del comercio en condiciones de mercado. Sin embargo, para muchas economías de planificación centralizada resulta difícil abandonar el comercio planificado y la práctica del comercio bilateral. Aunque un país venda materia prima a otro país, puede comprar bienes de consumo de un tercer país, que los ofrezca a un precio más bajo que el importador de materias primas.

El principal objetivo de la exportación es comprar bienes importados con mejor calidad y precios que los del mercado interno; ésto hace importante la relación de intercambio que obtiene un país. Tanto a corto como a largo plazo, la atención debe concentrarse en la forma en que la relación de intercambio de ingresos afecta la balanza de pagos.

La relación de intercambio varía de un país a otro y de un bloque a otro. Ello se debe en parte a que es difícil valorar el precio unitario de los bienes manufacturados y, en parte, a que varía la composición de las canastas de producción. Las estimaciones de las relaciones de intercambio arrojan diferencias bastante considerables según la fuente de la estimación, no solamente en cuanto a los porcentajes sino también en cuanto a su dirección. Los cálculos de la relación de intercambio a más largo plazo tienen poca utilidad para la fijación de políticas y son particularmente difíciles de interpretar debido a la dificultad en valorar los cambios de calidad de los bienes manufacturados. La relación de intercambio de ingresos es útil para establecer políticas, aunque es difícil calcularla debido a variables externas. Está claro que la mayor parte de los países cuyas exportaciones crecen razonablemente rápido han mejorado su relación de intercambio de trueque, es decir, reducir los precios de sus exportaciones, para obtener una proporción más amplia del mercado mundial y en consecuencia, mejorar sus relaciones de intercambio de ingresos.

El pesimismo respecto de las exportaciones desempeñó un papel importante en la determinación de las políticas comerciales en el pasado. Inicialmente, se adujo que las economías en desarrollo no podrían competir con las economías desarrolladas. A fines de la década de los 60's había quedado demostrado que esos argumentos eran erróneos. El Japón había utilizado el comercio para ponerse a la par con las economías desarrolladas. En la época de los 70's fue evidente que las economías de Asia habían crecido impulsando el

comercio, mientras que los países que aceptaban la idea pesimista en materia de comercio estaban en pique. Sin embargo, el pesimismo en cuanto a las exportaciones resurgió cuando las economías desarrolladas volvieron a introducir barreras no arancelarias en la década de los 70's. Aunque sin duda las exportaciones de manufacturas se vieron afectadas por esas medidas, el crecimiento de las mismas alcanzó su máximo punto de 1975 a 1980. Entonces, se encontró otro argumento en apoyo del pesimismo respecto de las exportaciones: se dijo que la penetración de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo en los mercados de las economías desarrolladas estaba llegando a niveles insostenibles y amenazadoras.

1.4 PENETRACION EN LOS MERCADOS

El análisis de la penetración de los países en desarrollo en los mercados desarrollados sugiere conclusiones diferentes, por lo siguiente:

Las dos tendencias más importantes han sido: el crecimiento del consumo aparente general en las economías de mercado desarrolladas y el aumento de la proporción de las importaciones en el consumo. La competitividad de las economías de los países en desarrollo queda demostrada por el hecho de que conquistaron parte de los mercados internos y de exportación de las economías de mercado desarrolladas.

La proporción de las importaciones de los países en desarrollo en el consumo aparente es relativamente baja en la mayor parte de las economías desarrolladas, en consecuencia, hay todavía margen para la penetración y para una sustitución de los proveedores de las economías de mercado desarrolladas por proveedores de los países en desarrollo.

La penetración de los mercados es diferente según el origen de las exportaciones de los países en desarrollo. El Asia oriental está claramente a la vanguardia a ese respecto.

La penetración de los mercados varía según los productos y los países. Esa penetración alcanza su punto más alto, de aproximadamente un 30%, en los textiles, las prendas de vestir y el calzado, así como las manufacturas diversas, que abarcan los instrumentos musicales, los juguetes y el equipo deportivo. En algunas subcategorías de esas industrias y en el sector de la maquinaria, la penetración de los mercados llega al 60% o más.

Los países en desarrollo deben tener en cuenta las tendencias generales de sus mercados principales. El crecimiento lento de la demanda ha conducido al proteccionismo y, a su vez, es una razón importante que explica las dificultades de los países en desarrollo y las economías de planificación centralizada para exportar esos productos. Los consumidores de mercados desarrollados gastan los aumentos de sus ingresos en manufacturas y servicios complejos. Los países en desarrollo tendrán que diversificarse hacia otros sectores de gran volumen de consumo aparente, en particular, los que aún están en crecimiento.

De los países en desarrollo, los del Asia son los que más han penetrado en los mercados de las economías desarrolladas al aumentar sus exportaciones.

1.5 EVOLUCION DE LOS BLOQUES COMERCIALES

Los acuerdos y bloques comerciales presentan una serie de etapas distintas. Las principales son:

Acuerdos de comercio preferenciales, en que un país aplicará aranceles inferiores a las importaciones procedentes de un grupo de países determinado o los miembros aplican a las importaciones procedentes de los integrantes del grupo aranceles inferiores a los que aplican a las importaciones de los países no miembros.(por ejemplo los Acuerdos Comerciales realizados entre México y Argentina o el de México y Brasil)

Zonas de libre comercio, en que los miembros eliminan completamente los aranceles para los integrantes del grupo, pero mantienen sus respectivos regímenes de protección para el comercio con otros países.(El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se ubica en esta etapa)

Uniones Aduaneras, similares a las zonas de libre comercio, pero con un arancel externo común. (se encuentra como ejemplo la Unión Aduanera Centro Africana)

Mercados Comunes, en que los miembros eliminarán las barreras al comercio en bienes y servicios así como a los movimientos de capital y mano de obra.

Uniones económicas, con integración económica completa al punto de tener políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas comunes.

Estas distintas modalidades a veces reciben el nombre genérico de acuerdos comerciales geográficamente discriminatorios.

1.6 FORMACION Y DESVIACION DE CORRIENTES COMERCIALES

El análisis teórico más básico de los efectos que tienen los bloques comerciales en el bienestar de sus miembros, desde la contribución original de Jacob Viner's (especialista en comercio exterior y en relaciones económicas internacionales, asesor de la United States Tariff Commission del Depto. del Tesoro y del Depto. de Estado), se fundamenta en los conceptos de formación y desviación de corrientes comerciales.

La formación de corrientes comerciales tiene lugar cuando las importaciones de otro país asociado desalojan a la producción más onerosa y, con precios más bajos, permiten un mayor consumo interno de los productos correspondientes, generando un mayor comercio y aumentando así el ingreso nacional real.

La desviación de las corrientes comerciales tiene lugar cuando el aumento de la actividad comercial entre los países que comercian en una región se produce meramente a costa de

las importaciones de menor costo procedentes de fuera del bloque, sin que aumenten el comercio o el consumo totales, de manera que disminuya el ingreso nacional real.

En general los bloques determinan tanto la formación como la desviación de corrientes comerciales. El hecho de que los miembros se beneficien o no depende de cuál de los fenómenos predomine y de la presencia de los factores que se explican a continuación.

1.6.1 ECONOMÍAS DE ESCALA Y ESPECIALIZACION

Los acuerdos regionales, al ampliar el mercado para los proveedores de una región, brindan la posibilidad de aumentar las economías de la producción en gran escala. De forma que, aún cuando los arreglos causen una desviación de las corrientes comerciales, las economías de escala posteriores pueden reducir su costo y posiblemente compensarlo mediante los ingresos obtenidos.

La presencia de los efectos de escala significa que, además de la ampliación del comercio existente, las industrias y el comercio pueden especializarse a un nivel de mayor desagregación de los productos. La escala es el principal argumento económico a favor de los bloques comerciales regionales entre los países en desarrollo.

1.6.2 AUMENTO DE LA EFICIENCIA PRODUCTIVA

La competencia de las importaciones constituyen un aliciente importante para que las empresas nacionales minimicen costos y maximicen la productividad. En la medida en que la competencia se ve coartada por la protección nacional, se puede registrar una pérdida de eficiencia productiva, especialmente cuando las empresas locales tácticamente pueden compartir mercados. El papel de la liberalización del comercio regional en este sentido depende de la eficiencia de otros proveedores de la región y del carácter y la magnitud de las barreras eliminadas.

1.6.3 AMPLIACION DE LOS MERCADOS DE EXPORTACION Y MEJORAMIENTO DE LA RELACION DE INTERCAMBIO

En el análisis tradicional de los acuerdos comerciales geográficamente discriminatorios se da por descontada una oferta perfectamente elástica (costos constantes) por parte de los países exportadores, de modo que los consumidores del país liberalizador serían los beneficiarios de cualquier aumento del bienestar. Sin embargo, el hecho de que el análisis económico se centre en consecuencia en las importaciones contradice la motivación real de las políticas económicas, es decir, el crecimiento de las exportaciones. En la práctica, los

exportadores que se favorecen con la liberalización discriminatoria son los únicos que resultan inequívocamente beneficiados con estos acuerdos.

Dado que el análisis teórico de los bloques regionales es ambivalente en lo que respecta a los niveles de vida dentro de los bloques, se ha puesto gran empeño en realizar estudios empíricos, que han arrojado resultados algo menos ambivalentes.

La Comunidad Europea ha sido tema central en los estudios de bloques regionales. Sus reducciones arancelarias para los productos manufacturados fueron en gran medida no discriminatorias, como parte de las negociaciones comerciales multilaterales y, por lo tanto, abrieron a otros países la puerta del mercado de manufacturas de la Comunidad, como en el caso de las reducciones arancelarias de la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI). La política agrícola común de la comunidad europea, ha resultado discriminatoria, ha erigido en cambio importantes barreras contra el resto del mundo, además, ha resultado onerosa en lo que respecta al empleo y los presupuestos de la Comunidad y para sus consumidores, y ha impuesto altos costos al resto del mundo.

Si bien muchos acuerdos existen más en el papel que en realidad, también se han estudiado a fondo los bloques comerciales de países en desarrollo que efectivamente funcionan. En los casos en que los bloques han sido muy proteccionistas, han tendido principalmente a desviar más que a formar corrientes comerciales. Si bien algunas empresas privadas lograron una gran rentabilidad, el proteccionismo ha reducido el ingreso y ha aumentado la desigualdad y la pobreza.

El renovado interés en la formación de bloques ha causado preocupación dada la capacidad de los bloques recién formados de desviar las corrientes comerciales. Entre países desarrollados con economía de mercado, la ampliación de La Unión Europea y la formación de bloques entre el Canadá y Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda e Israel y Estados Unidos han aumentado la discriminación en el comercio mundial. Para que los efectos de estos bloques fueran positivos, deberían estar abiertos para todos, en cuyo caso, obviamente, no habría necesidad de que existieran. Cabe esperar que las presiones multilaterales abran cada vez más estos bloques, de modo que el efecto predominante consista en aumentar el ingreso.

La mayoría de las propuestas para concertar nuevos acuerdos regionales, sobre todo entre Estados Unidos y los países Asiáticos, surgen de desequilibrios bilaterales más que del deseo de liberalización. Además de que esta es una base endeble para estimular el comercio, las iniciativas mencionadas no parecen tener respaldo para concretarse, sin embargo las conversaciones entre Estados Unidos y Japón mostraron un adelanto y refinamiento considerable en su capacidad de concentrar las políticas internas de cada uno que son las causas de sus mutuas dificultades comerciales.

Las propuestas para fortalecer los acuerdos comerciales regionales entre los países en desarrollo se basan en la opinión de que los productores inexpertos pueden aprender a competir, adquirir mayor eficiencia con la práctica, sacar provecho de las economías de escala y compartir las experiencias dentro de un bloque comercial como paso inicial para una mayor apertura. Según este punto de vista, los bloques regionales en los países en desarrollo preparan el camino para el multilateralismo.

Un enfoque realista de los bloques regionales exigirá una gran preparación para que se materialicen los beneficios esperados. Para garantizar la equidad y el crecimiento será necesario analizar detenidamente los costos y beneficios reales y potenciales para los países que pertenecen a un bloque.

1.7. LOS BLOQUES ECONÓMICOS Y EL MARCO MULTILATERAL

El marco actual mundial, si bien está sujeto a la erosión y pese a las medidas proteccionistas aún vigentes, en términos históricos es relativamente abierto. El aumento de las barreras no arancelarias al comercio, las decisiones unilaterales sobre antidumping y la intensificación de las negociaciones bilaterales por parte de algunos países desarrollados ponen en peligro el mantenimiento de un sistema de comercio abierto y multilateral. El establecimiento de un comercio liberalizado y de las condiciones monetarias y crediticias concomitantes ha requerido grandes esfuerzos. Hasta hace poco, los Estados Unidos han desempeñado un papel protagónico, pero lamentablemente ha habido muchos que se aprovecharon de esta situación. Para lograr una mayor liberalización multilateral se necesitarán nuevos esfuerzos y, habida cuenta de los cambios en su peso relativo en la economía mundial, los países desarrollados y los países en vías de desarrollo ya no pueden rehuir sus responsabilidades. Tampoco pueden hacerlo los Estados Unidos. La discriminación contra el comercio procedente de los países en desarrollo, como la que representa el Acuerdo Multifibras, contradice el espíritu de multilateralismo y la creación de un orden económico internacional más equitativo. Para que mejore el contexto comercial, el GATT necesita apoyo de todos los países.

A veces se ha calificado al GATT de mecanismo engorroso por las negociaciones comerciales y por el gran número de países que participan en ellas, sin embargo, las negociaciones sobre las barreras comerciales se realizan dentro del GATT en pequeños grupos de miembros, de modo que en la práctica el número de negociadores no ha creado mayores obstáculos a los acuerdos.

Ha habido casos en que el número y diversidad de opiniones de las partes contratantes ha impedido el avance, sin embargo, el GATT ofrece un medio de sacar el máximo provecho de las reducciones negociadas en las barreras comerciales. Es el bloque comercial ideal porque abarca a todos los países que comercian entre sí. El hecho de que el GATT no haya logrado liberalizar el comercio universalmente es culpa de los miembros, no del sistema. Las causas del fracaso residen en factores políticos internos de cada país, pero también tienen un aspecto interactivo y acumulativo. Si el país A o el grupo de países A no contribuye a las negociaciones del GATT o hacen caso omiso de las normas, es mucho más difícil para el país B o grupos de países B convencer a su propio electorado de que vale la pena participar.

La mayoría de los acuerdos regionales vigentes y posibles transgreden las normas del GATT. El Artículo XXIV del GATT permite a los países formar una unión aduanera o una zona de libre comercio a condición de que:

a) Tenga por objeto el facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.

b) Las barreras comerciales entre los miembros del arreglo se eliminen con respecto a lo esencial de su mutuo comercio.

Estas normas fueron elaboradas para limitar las posibilidades de que dichos acuerdos sean motivo de discriminación, sin embargo, no se respetan porque gran parte de la motivación para formar bloques regionales es más política que económica.

1.8 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA PRIVADA EN LA CREACIÓN DE BLOQUES COMERCIALES Y EL AUMENTO DEL CRECIMIENTO MULTILATERAL

La inversión extranjera directa privada complementa el comercio, por ejemplo, la explotación de minerales normalmente deriva en exportaciones. Así, también ocurre en la inversión de manufacturas con gran densidad de mano de obra. Aún en el caso de la inversión defensiva en manufacturas de sustitución de importaciones, se estimulan las corrientes comerciales de insumos, y a veces de productos. A menudo la inversión en la banca es necesaria para desarrollar el comercio. En los casos en que la inversión extranjera estimula el comercio internacional, el rendimiento privado de la inversión está generalmente determinado por mercados bastante abiertos y competitivos. Las empresas transnacionales no realizan inversiones que no sean rentables o, si resultan no rentables, se suprimen. En el comercio internacional normalmente no hay gran diferencia entre los rendimientos sociales y privados de la inversión.

La inversión extranjera para la sustitución de importaciones en industrias protegidas plantea cuestiones de control y es difícil de evaluar. Obviamente, los rendimientos privados suelen ser altos debidos a las rentas de monopolio que se obtienen de actividades protegidas, sin embargo, los rendimientos sociales vinculados con dichas actividades normalmente son bajos y a menudo negativos. Si un país tiene una estructura tributaria distorsionada o existen otras razones para la fuga de capitales, pueden fijarse precios de transferencia en condiciones que no sean las de libre competencia.

La inversión extranjera directa privada puede contribuir al ajuste de las economías, a los cambios en la tecnología, los precios de los factores, los precios de los recursos naturales y la composición de la demanda, pero los costos y beneficios sociales de la inversión extranjera directa privada dependen directamente de las políticas del país receptor; si el ambiente de este país está abierto y orientado hacia los precios del mercado mundial, es posible que los beneficios de la inversión extranjera directa privada superen los costos por un margen sustancial; en un ambiente protegido, los costos excederán a los beneficios.

La mayor parte de la inversión extranjera directa privada es una reinversión de las utilidades obtenidas en el país en que tuvo lugar la inversión. La inversión no procede de un fondo fijo, sino que se relaciona con las actividades de las empresas transnacionales, que están en crecimiento. Las corrientes de capital reflejan una creciente acumulación del mismo y dependen del dinamismo de la economía mundial y las políticas nacionales de cada país.

1.9 REPERCUSION DE LOS BLOQUES COMERCIALES EN LOS PAISES EN DESARROLLO

Es evidente la importancia de los mercados de las economías desarrolladas para las exportaciones de los países en desarrollo. Los países en desarrollo se sienten amenazados por las ideas de los países desarrollados de concertar acuerdos comerciales más orientados hacia el interior. El acceso a los mercados de los países de la Comunidad Europea, América del Norte y Japón es fundamental para que los países en desarrollo puedan diversificarse en cuanto a los lugares de destino y los productos, y pasar de un comercio interindustrial a un comercio intraindustrial, por ejemplo el Japón está intensificando las importaciones procedentes de países en desarrollo. En los mercados de muchos productos hay margen para competir con los exportadores tradicionales y aumentar la penetración en ellos.

Sin embargo, la escala de los mercados en los países desarrollados con economía de mercado no es infinita. Si los mercados no se asignan criterios de precios y calidad y sin discriminación, sino más bien por razones políticas, el sistema multilateral abierto se debilitará, y se detendrá el proceso de transición progresiva de las exportaciones de gran densidad de mano de obra no calificada a las de grandes densidades de capital y más y mejor tecnología. Si se registran recesiones, grandes fluctuaciones de precios, episodios inflacionarios mundiales u otros problemas de gestión macroeconómica, disminuirá el crecimiento de las exportaciones, como siempre ha ocurrido en el pasado. Si las economías desarrolladas optan por desviar las corrientes comerciales en vez de crearlas, el crecimiento mundial y también el de las exportaciones será más lento.

Las economías de mercado desarrolladas deben reestructurar su producción de modo de dar acceso a más cantidad de importaciones procedentes de los países en desarrollo. Dichos países, también deben hacer los ajustes necesarios a sus políticas como parte de la liberalización mundial. La expansión y el fortalecimiento de un marco comercial multilateral es un componente esencial de una estrategia internacional del desarrollo para el decenio del 1990.

CAPITULO II. SISTEMAS DE CLASIFICACION DE MERCANCIAS Y PREFERENCIAS ARANCELARIAS

2.1 SISTEMA ARMONIZADO

2.1.1 ORIGEN

Desde los tiempos más remotos hubo el interés de clasificar las mercancías. Generalmente este interés se derivaba del interés de las autoridades de gravar con impuestos o derechos las mercancías que transitaban por su territorio. Posteriormente con el desarrollo de las sociedades industrializadas, cobró importancia el conocer los movimientos de las mercancías aún cuando no fuesen objeto de impuestos o gravámenes.

Los primeros sistemas de clasificación de mercancías eran muy sencillos y se basaban en una simple relación alfabética de las mercancías a las que se aplicaban determinados impuestos o que gozaban de exenciones tributarias. Sin embargo, al incrementarse el número de impuestos diferentes y por ende las distintas listas alfabéticas, se hicieron manifiestas las ventajas que ofrecería un sistema de clasificación de mercancías basado en criterios distintos a la semejanza del trato tributario. Se elaboraron aranceles de aduanas basados en criterios sistemáticos tales como la naturaleza de las mercancías (materia constructiva, origen, función, etc.) más bien que su condición tributaria, identificándose dentro de estos sistemas de clasificación determinados productos sometidos a gravámenes o tratos diferentes.

Al mismo tiempo, al aumentar el nivel y la importancia de los intercambios internacionales, todas las partes interesadas se percataron de las dificultades que se derivaban de las diferencias entre los aranceles aduaneros de los distintos países, por lo que era evidente que se necesitaba una nomenclatura aduanera uniforme para:

- a) Clasificar sistemáticamente todas las mercancías que eran objeto de comercio internacional
- b) Clasificar internacionalmente de manera uniforme y racional todas las mercancías en los aranceles de todos los países que adoptaran esta nomenclatura;
- c) Adaptar un lenguaje aduanero común, internacionalmente aceptado, para que tanto los expertos como el público lo pudieran comprender fácilmente, simplificando la labor de los importadores, exportadores, productores, transportistas y administraciones aduaneras.
- d) Facilitar la negociación de los tratados y acuerdos comerciales y aduaneros

bilaterales y multilaterales, así como su aplicación e interpretación correctas, y

e) Permitir, por último, la recopilación internacionalmente uniforme de los datos, a efectos de facilitar el análisis y la comparación sobre el comercio mundial.

Los esfuerzos comprendidos con el propósito de establecer una nomenclatura común mundial para facilitar los intercambios internacionales se remontan a hace más de un siglo.

La primera nomenclatura estadística uniforme aprobada por convenio internacional fue la adoptada en la Segunda Conferencia Internacional de Estadísticas Comerciales celebrada en Bruselas en 1913. El 31 de Diciembre de 1913, 29 países firmaron este convenio. La nomenclatura proplamente dicha constaba de 186 partidas distribuidas en cinco grupos: animales vivos, alimentos y bebidas, materias primas y semiprocesadas, productos semifabricados, y oro y plata. Sirvió de base para la primera recopilación de estadísticas comerciales realizadas en 1922 por la Oficina Internacional de Estadísticas Comerciales. Esta nomenclatura también fue utilizada, directa o indirectamente, por unos 30 países, para efectos arancelarios.

Este proceso sufrió una interrupción forzada por la Primera Guerra Mundial.

Luego de la Primera Guerra Mundial, con el establecimiento de la Sociedad de las Naciones se volvieron a crear condiciones para la cooperación internacional en diversos campos, entre éstos, el ya reconocido anhelo de la nomenclatura uniforme para el comercio internacional. La idea de establecer un marco común para los aranceles de aduanas fue consagrada en mayo de 1927 en una recomendación de la Conferencia Económica Mundial auspiciada por la Sociedad de las Naciones. Un comité de expertos preparó un proyecto de nomenclatura aduanera cuya primera versión quedó terminada en 1931, y fue revisada en 1937.

Esta nomenclatura conocida como la Nomenclatura de Ginebra, contaba con 991 partidas repartidas en 86 capítulos, éstos a su vez agrupados en 21 secciones. Además de las partidas principales numeradas de la 1 a la 991, había subpartidas de segundo, tercero y hasta cuarto nivel. En principio, las partidas principales eran obligatorias, pero los países podían reducir el número de subpartidas agrupando varias de ellas o creando subdivisiones adicionales a las subpartidas previstas.

El propósito era que los aranceles fueran lo suficientemente detallados para evitar una simplificación exagerada; se podía incrementar el nivel de detalle, siempre que no afectara la uniformidad de la nomenclatura modelo.

La nomenclatura era precedida por unas Disposiciones Preliminares, que establecían principios para la clarificación de mercancías y constaba además de unas notas de carácter perceptivo que señalaban el alcance de las definiciones para cada sección, capítulo o partida. Cuando eran aplicables a toda sección o a todo un capítulo se presentaban al principio de éstos, pero cuando eran sólo aplicables a alguna partida, figuraba a continuación de su texto.

La obra era complementada por un volumen de comentarios y explicaciones sobre las secciones, capítulos y partidas, titulados notas explicativas.

Esta nomenclatura nunca tuvo la suficiente influencia para lograr una real uniformidad arancelaria. Cabe señalar que la desaparición de la Sociedad de las Naciones no colaboró a las posibilidades de éxito de la nomenclatura.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, los esfuerzos de reconstrucción y el deseo de una mayor libertad comercial, crearon condiciones favorables para la normalización de los aranceles, sintiéndose la necesidad de volver a crear una nomenclatura común internacionalmente reconocida.

Los países miembros del Comité de Cooperación Económica Europea contemplaron el 12 de septiembre de 1947 en París, la posibilidad de constituir una o más uniones aduaneras entre Países Europeos. A ese efecto, decidieron crear en Bruselas un grupo de estudio encargado de examinar los problemas planteados por dicho proyecto y las medidas necesarias para su realización. A partir de 1948 este Grupo de Estudios creó un Comité Económico y un Comité Aduanero, este último con una Oficina de Tarifas.

Los trabajos realizados por el Comité Aduanero se basaron en la Nomenclatura de Ginebra que era el único marco de referencia que existía.

En 1949 se elaboró un proyecto con partidas y subpartidas. Posteriormente este proyecto se modificó, se simplificó y se anexó al Convenio de Bruselas del 15 de diciembre de 1950 sobre la Nomenclatura para la Clasificación de las Mercancías en los Aranceles de Aduanas. Este convenio se abrió a la firma al mismo tiempo que el convenio por el que se creaba el Consejo de Cooperación Aduanera y el relativo al Valor en Aduana. Entró en vigor el 11 de septiembre de 1959, después de haber sido objeto el 10 de julio de 1955 de un Protocolo de Enmienda que establecía una versión revisada de la nomenclatura. Esta nomenclatura, llamada Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) o Nomenclatura de Bruselas (NDB) hasta 1974, fue posteriormente denominada Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), para evitar cualquier confusión con el organismo responsable de este instrumento.

Esta nomenclatura contaba con 1,097 partidas, reunidas en 99 capítulos que se integraban en 21 secciones. Las partidas estaban precedidas por Reglas Generales Interpretativas y al comienzo de las secciones y capítulos había unas notas, que con el texto de las partidas, reguaban a las secciones, capítulos y partidas.

El convenio de nomenclatura disponía la creación de un órgano de gestión que sería el Comité de la Nomenclatura y además se estableció un procedimiento que permitiera una actualización periódica. Estas medidas constituyeron la base del éxito de este convenio.

La Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera constituye una lista sistemática de mercancías. Consta de 1011 partidas, siempre agrupadas en 99 Capítulos repartidos en 21 Secciones.

La Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera se complementa con:

a) **Notas Explicativas**

b) Un índice alfabético de las mercancías descritas en la nomenclatura

c) Una recopilación de Criterios de Clasificación del Consejo.

Otro elemento importante que dio origen al Sistema Armonizado, fue la Clasificación Uniforme Para el Comercio Internacional (CUCI). Este sistema originalmente constaba de 570 partidas distribuidas en 10 secciones, 50 divisiones y 150 grupos. El 12 de julio de 1950 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) formuló la recomendación de que todos los países utilizaran esta nomenclatura para su estadística de comercio exterior.

2.1.2 NACIMIENTO DEL PROYECTO DEL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION Y DE CODIFICACION DE LAS MERCANCIAS

A finales de la década de los 60's todos los participantes del comercio internacional sintieron la necesidad de armonizar los elementos relativos al comercio internacional y en particular el armonizar la designación y codificación de los países, la denominación de las cantidades, de los modos de transporte, de las condiciones de transporte, y sobre todo de las mercancías. Se había observado que durante una sola operación se podía llegar a designar la misma mercancía hasta 17 veces. El desarrollo de las técnicas automáticas de transmisión de datos podía remediar esta situación, siempre que se tuviera un código reconocido a nivel internacional para identificar las mercancías.

Estas preocupaciones se concretaron en estudios realizados por el grupo de trabajo para la simplificación de los procedimientos comerciales internacionales de la Comisión Económica para Europa y por un grupo de expertos en materia de requisitos de datos y de documentación.

A principios de 1970, representantes del Consejo de Cooperación Aduanera estudiaron esta evolución con la colaboración de otras instituciones internacionales y en una reunión de la Comisión Económica para Europa, se acordó que el Consejo sería la organización más idónea para tomar la iniciativa del estudio sobre los problemas relacionados con la designación y la codificación de las mercancías.

Los estudios exploratorios y trabajos preparatorios realizados bajo la vigilancia del Consejo culminaron 13 años más tarde, en la elaboración del Sistema Armonizado de Designación y de Codificación de Mercancías, y en el establecimiento de un convenio internacional para ponerlo en vigor.

2.1.3 FASE EXPLORATORIA

El Consejo acordó en 1970 constituir un grupo de estudios encargado de examinar la posibilidad de crear un Sistema Armonizado de Designación y de Codificación de las Mercancías que cubriera las necesidades de todos los implicados en el comercio internacional.

Para junio de 1971 el grupo de estudio había señalado al Consejo que existía la posibilidad de elaborar un sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

En su informe final, aprobado por el Consejo en mayo de 1973, el Grupo de Estudio llegó, entre otras, a estas conclusiones:

- a) La elaboración de un Sistema Armonizado de Designación y de Codificación de Mercancías;
- b) Se debería elaborar el sistema a partir de la NCCA y de la CUCI;
- c) La NCCA sería la base del Sistema Armonizado;
- d) En la elaboración del Sistema se tendrán en cuenta las nomenclaturas y sistemas de designación de mercancías existentes que respondieran esencialmente a los requisitos de la aduana, de las estadísticas y de los transportistas, y
- e) El sistema se realizaría bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, pero se constituiría, por todo el tiempo que durase la elaboración del sistema, un órgano internacional e interorganizacional, el cual vigilaría que se tomaran en cuenta las necesidades de los interesados para poder llevar a cabo las medidas oportunas para la puesta en servicio del sistema.

Cuando el Consejo aprobó el informe del Grupo de Estudio, también acordó crear un Comité del Sistema Armonizado encargado de elaborar el mismo, con arreglo a los principios rectores dados por el grupo de estudio, y de preparar el texto del instrumento que aseguraría la aplicación de éste. También se creó en el seno de la Secretaría del Consejo, una unidad especial llamada Oficina Técnica, encargada de los trabajos previstos por el nuevo Comité.

2.1.4 TRABAJOS DE ELABORACION

Con el propósito principal de dar respuesta a las necesidades de los protagonistas del comercio internacional, el Comité del Sistema Armonizado debía ser representativo de todos los intereses involucrados; por ello, además de delegados de administraciones de aduanas de diferentes estados miembros del Consejo, incluyó a representantes de diversos órganos internacionales.

Para realizar los trabajos técnicos, el comité contó con la colaboración de un grupo de trabajo formado por los miembros del Comité propiamente dicho, así como por representantes de otros países y organizaciones.

El hecho de que 60 países y más de 20 organizaciones nacionales o internacionales contribuyeran a los trabajos del Comité del Sistema Armonizado y de su grupo demuestra el amplio interés que este proyecto despertó y el apoyo que recibió.

En 1976 ya se vislumbraba cuál sería la forma del nuevo Sistema Armonizado y en noviembre del mismo año, la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas, consciente de las ventajas, aprobó la creación a largo plazo de una clasificación combinada de mercancías que respondiera a las necesidades del comercio y de la producción.

Esta decisión fue confirmada en reuniones posteriores quedando concretamente reflejada en las propuestas sometidas al Comité del Sistema Armonizado por el Grupo de Trabajo Común Oficina de Estadística de las Naciones Unidas / Oficina Estadística de las Comunidades Europeas (OENU / OSCE) sobre las nomenclaturas a nivel mundial.

El Comité del Sistema Armonizado pudo finalizar a principios de 1981 la preparación del Sistema Armonizado; fue entonces que la auténtica naturaleza del sistema comenzó a revelarse en toda su importancia e implicaciones.

Entre 1981 y 1983, el Comité pudo emprender, junto con el Comité de Nomenclatura, una revisión completa de los textos ya adoptados provisionalmente, y resolver definitivamente ciertos problemas técnicos pendientes. Mientras este trabajo se llevaba a cabo, los participantes prosiguieron con arduas negociaciones a diferentes niveles que permitieron llegar a un acuerdo general relativo a las disposiciones del convenio en virtud del cual el Sistema Armonizado sería puesto en vigor.

En junio de 1983 en su 61a. y 62a. sesiones celebradas en Bruselas, el Consejo de Cooperación Aduanera aprobó el proyecto del Comité del Sistema Armonizado del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, y lo abrió a la firma. También aprobó las resoluciones restantes realizadas por el Comité.

El convenio debería entrar en vigor el 1o de enero siguiente, con un plazo mínimo de 12 meses y máximo de 24, a la fecha en que se reunieran un mínimo de 17 partes contratantes, pero nunca antes del 1o de enero de 1987. La finalidad de esta disposición era que la aplicación del Sistema Armonizado sólo iniciara con las partes contratantes suficientes en número y en volumen de intercambio internacional, para justificar la ambición del sistema de sustituir a la NCCA y dar tiempo suficiente a los Estados y a las administraciones para llevar a cabo la tarea de transponer los aranceles necesarios y las enmiendas derivadas de las mismas.

Este plazo también tiene debidamente en cuenta el problema que plantea la transposición de concesiones arancelarias (por ejemplo del GATT), que puede demandar tiempo y en determinados casos renegociaciones.

2.1.5 EL CONSEJO DE COOPERACIÓN ADUANERA Y LA PROMOCION DEL SISTEMA ARMONIZADO

Al aprobar en 1983 el Convenio del Sistema Armonizado y al mismo tiempo adoptar las medidas necesarias para que la NCCA se alinee sobre el Sistema Armonizado en la misma fecha en que este último entrara en vigor, el Consejo claramente definió su postura con respecto a estos dos instrumentos que por igual le pertenecían. El Sistema Armonizado estaba destinado a reemplazar, en su debido tiempo, a la Nomenclatura del Consejo.

En las sesiones del Consejo de Cooperación Aduanera, celebrado en Seúl en mayo de 1984, reiteró esta política, además de adoptar decisiones vinculadas con el Sistema.

La decisión de fondo más importante de estas sesiones, fue la de dar un nuevo rumbo a sus actividades. Hasta el presente el Consejo había puesto el acento en la creación y perfeccionamiento de instrumentos y procedimientos aduaneros comunes. En la declaración de Seúl, el Consejo pone el acento en la adopción de los instrumentos jurídicos más modernos con el objeto de intensificar su acción en el campo de la cooperación técnica en favor de los países en desarrollo, para promover dichos instrumentos.

En lo que se refiere a la clasificación de las mercancías, el instrumento mencionado en la declaración de Seúl es justamente el Sistema Armonizado.

En la misma sesión, el Consejo adoptó la Recomendación del 22 de mayo de 1984 sobre el empleo de códigos para representar los elementos informativos. En ella se recomienda utilizar a los estados, miembros o no del Consejo, y a las uniones aduaneras o económicas, los códigos o las estructuras de códigos contenidos en los anexos de la recomendación para representar los elementos de información en los intercambios de datos. El anexo V de dicha recomendación se refiere a la designación de las mercancías y las partidas arancelarias o estadísticas.

Para fines de 1985 no se había reunido el número mínimo de 17 partes contratantes para que el sistema entrara en vigor el 1o de enero de 1987. En sus sesiones de 1986, para facilitar la entrada en vigor lo mas pronto posible, el Consejo aprobó el Protocolo de enmienda del 24 de junio modificando el párrafo 1 del Artículo 13, de modo que el Convenio del Sistema Armonizado pudiera entrar en vigor el 1o de enero que siguiera inmediatamente (1o de enero de 1988) después de sólo 3 meses transcurridos desde la fecha en que se reunieran las 17 partes contratantes.

Con similar finalidad, en las mismas sesiones, el Consejo autorizó al Secretario General a invitar a incorporarse al Convenio a países no miembros del Consejo y resolvió que se suspendiera la aplicación del Convenio de la Nomenclatura, con respecto a una Parte Contratante del Convenio del Sistema Armonizado, desde la fecha de entrada en vigor de este último Convenio y hasta la fecha en que se hiciera efectivo su retiro del Convenio sobre NCCA.

2.1.6 VENTAJAS DEL SISTEMA ARMONIZADO

2.1.6.1 COMO NOMENCLATURA ARANCELARIA

El Sistema Armonizado ofrece un sistema completo de clasificación, sencillo y preciso, que se aplica objetivamente para asegurar la uniformidad internacional en la clasificación arancelaria; es una auténtica nomenclatura internacional pues integra información de todas las regiones del mundo.

2.1.6.2 COMO NOMENCLATURA ESTADISTICA

El Sistema Armonizado ha sido concebido de manera tal que las estadísticas reunidas bajo esta base de datos tengan una variedad de finalidades, incluida la de producción de datos, estudios de mercado y los análisis económicos.

El Sistema Armonizado proporciona una correlación más estrecha entre las estadísticas comerciales de importación y de exportación y las estadísticas de producción.

2.1.6.3 BASE PARA LA ARMONIZACION DE LAS CLASIFICACIONES ECONOMICAS

La nomenclatura ofrecida por el Sistema Armonizado tiene los elementos de construcción para la armonización de las clasificaciones económicas. La Comisión de Estadística de las Naciones Unidas ya ha acordado que la clasificación de mercancías, de producción y de actividades económicas se basará en el Sistema Armonizado. En base a esta declaración se elaboró una clasificación combinada comercio / producción de mercancías, correlacionada con la Clasificación Internacional Uniforme por Industria (CIUI) de las Naciones Unidas.

2.1.6.4 COMO NOMENCLATURA POLIVALENTE

Tanto teórico como práctico este sistema representa un instrumento valioso que sirve para varias finalidades, a la vez que conserva la estructura requerida para la clasificación arancelaria.

2.1.6.5 COMO TERMINOLOGIA Y CODIFICACION ECONOMICA INTERNACIONAL

El Sistema Armonizado ha facilitado la uniformidad de los documentos comerciales y la comunicación de datos, al proporcionar una terminología económica y códigos internacionales.

2.1.6.6 VENTAJAS PARA LA INDUSTRIA, EL COMERCIO Y EL TRANSPORTE

El Sistema Armonizado ofrece una serie de ventajas a los sectores económicos que usan clasificaciones de mercancías:

- a) Los sectores contarán con estadísticas nacionales e internacionales fiables y detalladas.
- b) Se realizarán de manera más fácil las transacciones, al poder utilizar la codificación del sistema en facturas, contratos, declaraciones de aduanas, etc.
- c) Se podrá determinar la tarifa de flete más favorable a los usuarios a través de la codificación del sistema.
- d) Se determinará de manera sencilla el gravamen de las mercancías.

2.1.7 PROBLEMAS DE APLICACION

El problema que se presenta es el de que en los países en desarrollo es difícil aplicar el sistema por los pocos recursos con los que cuentan. Para solucionar esto, se creó una cláusula en donde los países en desarrollo se pueden amparar para aplicar parcialmente el sistema. Así mismo, si es preciso tener estadísticas más detalladas, pueden adoptar un arancel que use el Sistema Armonizado solo a nivel de cuatro dígitos, siempre que además establezcan una nomenclatura combinada arancelaria / estadística.

También es verdad que la transposición de los aranceles requiere una tabla considerable, especialmente si además se requiere reajustar tipos de gravámenes.

2.1.8 ESTRUCTURA

El sistema se integra de:

- a) Reglas Generales de Interpretación del Sistema.
- b) Notas de sección y capítulo, incluidas las notas de subpartida
- c) Una lista de partidas, presentadas en un orden sistemático y subdivididas en subpartidas según el caso.

Reglas Interpretativas: establecen principios de clasificación que salvo se disponga lo contrario en los textos de las partidas o subpartidas o de las notas de sección de los capítulos de subpartida, son aplicables a toda la nomenclatura del Sistema Armonizado.

Notas de Sección y de Capítulo, incluidas las notas de subpartidas: señala los límites y alcance de las partidas, subpartidas, secciones y capítulos.

Para lograr ésto se utilizan:

- a) Definiciones
- b) Listas no exhaustivas de ejemplos
- c) Listado de mercancías comprendidas en una partida o grupo de partidas
- d) Exclusiones

2.1.9 OTRAS PUBLICACIONES COMPLEMENTARIAS AL SISTEMA ARMONIZADO

Se presentan otras publicaciones complementarias al Sistema Armonizado las cuales sirven para implementar y asegurar la uniformidad de la aplicación e interpretación del sistema.

Estas publicaciones son:

Las Notas Explicativas del Sistema Armonizado.

Índice Alfabético del Sistema Armonizado y de sus Notas Explicativas.

Tabla de correlación entre el Sistema y la NCCA con sus subpartidas de

correlación con la CUCI

Tabla de cooperación entre el Sistema y la CUCI.

2.1.10 NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO.

El Sistema se forma de:

Capítulos: se identifican por los dos primeros números ordenados en forma progresiva del 1 al 97, excepción del 77 que ha sido reservado para usos posteriores de clasificación de ciertas mercancías.

Partidas: quedan formadas por los dos números correspondientes al Capítulo, seguidos del tercer y cuarto dígitos de la codificación.

Las subpartidas: se significa por adicionar a los de la partida, un quinto y sexto dígito. Estos pueden ser de primero o segundo nivel, que se distinguen con uno o dos guiones respectivamente, excepto en 311 casos cuyo código numérico de subpartida se representa con dos ceros (00).

Son de primer nivel aquellas partidas en la que el sexto dígito es cero.

Son de segundo nivel las partidas en las que el sexto dígito es distinto de cero.

Las fracciones se identifican adicionalmente de la subpartida con un séptimo y octavo dígito, los cuales están ordenados del 1 al 98, reservando el 99 para ubicar a las mercancías que no se cubren en las fracciones anteriores y que corresponden al campo de la subpartida correspondiente.

Lo anterior lo podemos ejemplificar de la siguiente manera:

<u>Partida No.</u>	<u>Clave del Sistema Armonizado</u>	<u>Descripción</u>
84.20		Calandrias o laminadoras, excepto para metales y vidrio, y cilindros para estas máquinas,
	8420.10	- Calandrias o laminadoras
		- Partes:
	8420.91	- cilindros
	8420.99	- los demás

2.2 EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

El Sistema General de Preferencias es un esquema que ofrecen la mayoría de los países desarrollados por medio del cual se otorgan preferencias arancelarias a algunos productos, sobre todo a los productos manufacturados y semimanufacturados provenientes de países en desarrollo, con el fin de promover sus exportaciones pagando impuestos mínimos o ninguno.

2.2.1 ORIGEN

2.2.1.1 CRITERIOS QUE LO INSPIRARON

Hasta hace varios años, el comercio internacional descansó en el principio de reciprocidad en las negociaciones entre países, que partía de la falsa consideración de un plano de igualdad entre ellos.

No obstante, en el programa de acción del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se recomendó a los países industrializados preparar un programa para la reducción y eliminación de aranceles para la exportación de productos manufacturados y semimanufacturados de los países en desarrollo, como una medida temporal, la cual abrirá mayor número de mercados a las industrias de los países en desarrollo, permitiéndoles reducir costos y de esta manera competir en los mercados mundiales sin continuar con ese trato preferencial.

La parte IV, anexa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comerciales, reconoció el nuevo principio jurídico de no reciprocidad , al señalar en su artículo XXXVI (8o.), que las partes contratantes desarrolladas no esperaran reciprocidad por las concesiones que otorguen en el curso de las negociaciones tendientes a reducir o eliminar aranceles y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes menos desarrolladas.

En la resolución No. 1785 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, que convocó a una Conferencia Mundial sobre Comercio y Desarrollo, se planteó la necesidad de adaptar los organismos internacionales a las nuevas necesidades de cooperación internacional y más específicamente a las necesidades de los países subdesarrollados.

A fines de 1965, la Organización de Cooperación Económica (OCED), integró un grupo de expertos, cuyo informe atrajo la atención hacia un importante número de factores que habrían de ser considerados y problemas que habrían de ser resueltos, al diseñar el sistema.

De lo anterior surge la necesidad de una cooperación internacional, a cuyo efecto se abandonó el criterio de reciprocidad.

Cabe señalar, que los países industrializados tienen un interés propio en el mejoramiento de los países en vías de desarrollo, ya que ello permitiría incorporar a sus respectivas poblaciones al consumo, creando así mercados nuevos.

2.2.1.2 PRIMERA Y SEGUNDA CONFERENCIAS DE LA UNCTAD

En la primera conferencia de la UNCTAD, celebrada en Ginebra en el año de 1964, surgió la necesidad de establecer un Sistema General de Preferencias Arancelarias, propiciada por el Grupo de los 77.

Durante la celebración de la II Conferencia de la UNCTAD, realizada en Nueva Delhi, en el mes de marzo de 1968, se aprobó la resolución No. 21 (II) el 26 de ese mes.

Como antecedentes a esta resolución se tomó conocimiento de la Carta de Argel, (TD / 38), suscrita por los países subdesarrollados, del Informe del Grupo Especial de la OCED, (TD / 56) y el documento TD / II / C.2 / L.5 del Grupo de los 77.

En ella se convino en que los objetivos del Sistema General de Preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados de entre ellos, deberían de ser:

- a) Aumentar los ingresos de exportación de esos países.
- b) Promover su industrialización.
- c) Acelerar el ritmo de crecimiento económico.

En dicha resolución se expresó la esperanza de que el sistema entrase en vigor a principios de 1970.

En el caso de los países del antiguo bloque socialista, éstos, al elaborar sus planes, proporcionaban las corrientes de importaciones de productos de los países subdesarrollados.

Respecto al plan general, la mayoría de los países industrializados mostraron su acuerdo pero algunos, y en especial Estados Unidos, expresaron serias reservas sobre un mecanismo que introduciría elementos discriminatorios en los procesos de intercambio, eliminando así el principio de la nación más favorecida.

2.2.1.3 COMITE ESPECIAL DE PREFERENCIAS

En la resolución No. 21(II), y con el objeto de realizar los estudios y consultas necesarias para el perfeccionamiento del sistema, así como de obtener la aprobación legislativa y las

necesarias exenciones del GATT, entre otras funciones, se instituyó una Comisión Especial de Preferencias, como órgano auxiliar de la Junta de Comercio y Desarrollo.

2.2.2 CARACTERISTICAS

2.2.2.1 PRINCIPIOS BASICOS

En la denominación del sistema se distinguen tres principios generales que constituyen su base. El primero es el de Generalidad, el segundo el de No Reciprocidad y el tercero es el de No Discriminación.

Generalidad: Este principio implica la participación de todos los países desarrollados del mundo, ya que de esta manera se reduce el impacto en algunas industrias internas, por parte de las industrias de los países menos desarrollados.

Igualmente, para que los países subdesarrollados estén en posibilidad de planear su producción a mediano y largo plazo, se hace necesaria la participación de todos los países desarrollados, para constituir un mercado ampliado y preferencial.

No Reciprocidad: Este principio surge del reconocimiento de la desigualdad económica de los países y en consecuencia de la necesidad de supresión del principio de la reciprocidad, en aras de unas relaciones más equilibradas.

No Discriminación: La exclusión de cualquier país subdesarrollado, lo colocaría en condiciones desfavorables de competencia ante los demás, constituyendo esto un serio peligro para su economía. De allí que se contempló el criterio de auto selección, en virtud del cual, cada país que crea reunir los caracteres comunes para considerarse en vías de desarrollo, pueda solicitar las preferencias.

2.2.2.2 ESTATUTO JURIDICO

El sistema no constituye una negociación, sino que se trata de un acto unilateral de cooperación por parte de cada uno de los países desarrollados, los cuales están sujetos a brindar las siguientes consideraciones:

- a) Las preferencias arancelarias son de carácter temporal.
- b) Su concesión no constituirá un compromiso obligatorio y en especial no

impedirá en modo alguno retirarla posteriormente en su totalidad o en parte, ni reducir los aranceles conseguidos sobre la base del trato de nación más favorecida, sean unilateralmente o como resultado de negociaciones arancelarias internacionales.

c) Su concesión se subordinará a la obtención de la exención o exenciones necesarias, en relación a las obligaciones internacionales existentes, en particular en el GATT.

2.2.3 ASPECTOS GENERALES

Como resultado de las características anteriores, el sistema se configuró con los siguientes aspectos generales:

a) Las preferencias consisten en una reducción o supresión del arancel de importación de los países desarrollados, sin comprender las barreras no arancelarias. Tal reducción debe ser sustancial, ya que su mera disminución no bastaría para compensar la desventaja en que se encuentran los países del tercer mundo, y también en consideración a que diversas negociaciones como la Ronda Kennedy, realizaron reducciones de arancel, bajo el régimen de nación más favorecida, sólo superables con una reducción mayor.

b) Debido a las necesidades de que los países otorgantes mantengan cierto grado de control sobre el comercio que se origina como consecuencia de las reducciones arancelarias, éstos se reservan el derecho de introducir modificaciones en las modalidades de aplicación o el alcance de sus medidas, y en particular, de limitar o repetir, todo o parcialmente, algunas de las ventajas arancelarias concedidas, en caso de que lo estimen necesario.

Empero, estos países otorgantes se comprometen a adoptar dichas medidas con carácter excepcional y previa consideración de los objetivos delineados en la resolución No. 21(II), y los intereses de los países favorecidos.

Además, la aplicación de estas cláusulas deberá basarse en un daño efectivo, estableciéndose la relación de causa y efecto entre las importaciones preferentes y el daño ocasionado.

c) Se establecen también limitaciones cuantitativas a las importaciones amparadas por el régimen, ya sea en forma global, para todas las importaciones generadas por el sistema, o bien en forma específica para cada país favorecido, en razón de sus volúmenes de exportación preferencial.

d) En virtud de que la idea original del sistema exclusivamente preveía el establecimiento de preferencias para productos manufacturados o semimanufacturados, se estimó que en tal caso se favorecería más a los países con un desarrollo superior dentro del tercer mundo, y por ello se concluyó en que

tales preferencias deberían hacerse extensivas para los productos agropecuarios y minerales no elaborados o de escaso grado de elaboración, a fin de favorecer a los países de menor desarrollo relativo.

Consecuentemente, se acordó la inclusión de los productos manufacturados y semimanufacturados en bloque, con algunas exclusiones específicas, a cuyo efecto se elaboró una lista que cubre los capítulos 25 a 99 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas y se elaboró una lista que comprende los capítulos 1 al 24, acompañada de las reservas, hipótesis y condiciones.

e) Se estableció como duración inicial un lapso de 10 años, el cual podrá ser prorrogable de acuerdo con los resultados obtenidos.

f) Ante la carencia de un sistema ideal y uniforme para la aplicación de las normas de origen, se señala un elemento básico que consiste en calificar si se trata de una " transformación sustancial " realizada por los países beneficiarios, a cuyo efecto, cada país otorgante aplicará las normas de origen que estime pertinentes, estableciendo una colaboración estrecha y segura entre sus autoridades y las de los países beneficiarios, especialmente en lo relativo a la documentación y al control.

g) Para la selección de países, territorios o regiones beneficiarias, se aplica el sistema de la auto-selección, cuando éstos consideren que su economía aún se encuentra en desarrollo.

Existen 26 países que ofrecen el SGP, y México se beneficia de todos ellos; entre los más utilizados se encuentran: el SGP de Estados Unidos, seguido por el GPT (General Preferential Tariff) de Canadá, el SGP de la Unión Económica Europea (los 12 países) y el SGP de Japón.

2.3 EL SGP DE LOS ESTADOS UNIDOS

El SGP entra en vigor el 1o de enero de 1976, con lo que Estados Unidos se convirtió en uno de los últimos países industrializados en conceder preferencias arancelarias a los países en desarrollo.

La ventaja que ofrece el SGP de los Estados Unidos a los productos de países en desarrollo es que los productos elegibles ingresan al mercado estadounidense libres de arancel, lo que origina un mayor grado de competitividad de estos productos frente a los productos provenientes de los países industrializados.

Sin embargo, no todos los productos se benefician con el SGP sino que existen algunas categorías de productos que por ley no pueden beneficiarse, entre los que se encuentran: artículos textiles, ciertos relojes, calzado, bolsas de mano, guantes de trabajo, prendas de

vestir de piel, artículos electrónicos, artículos de acero y cualquier otro artículo que el Presidente de los E.U.A. determine que es susceptible de resultar afectado en el mercado estadounidense por las importaciones que se benefician del trato preferencial.

Para lograr el obtener los beneficios del SGP es necesario cubrir ciertos requisitos:

- a) Estar incluido en la lista del SGP.
- b) Contener un mínimo de contenido nacional de un 35%.
- c) Ser importado a los Estados Unidos directamente de los países beneficiarios.
- d) Presentar un Certificado de Origen .

Es importante señalar que el importador deberá de solicitar el trato preferencial al introducir su producto a los Estados Unidos, colocando una letra "A" frente a la fracción arancelaria en la documentación de importación.

El trato preferencial otorgado por el SGP de los Estados Unidos puede ser retirado a un determinado producto o a un país según sea el caso.

Se retira el beneficio a un producto si:

La legislación de Estados Unidos señala que un país beneficiario deja de gozar automáticamente de la preferencia arancelaria para un determinado producto, si en un año se presenta una de las siguientes condiciones conocidas con el nombre de Cláusulas de Necesidad Competitiva.

* Si la exportación del producto es superior a una cifra determinada (7.1 millones de dólares para 1992), que se ajusta anualmente según el crecimiento del Producto Nacional Bruto de los Estados Unidos.

* Si la exportación del producto representa el 50% o más del valor de las importaciones totales de Estados Unidos de ese mismo producto.

Para los países:

* Por alcanzar el país en cuestión un mayor nivel de desarrollo.

* Por realizar practicas desleales de comercio, inversión y derecho de los trabajadores.

Sin embargo un producto excluido del Sistema puede ser nuevamente designado elegible, siempre que las importaciones estadounidenses de ese producto del país afectado, durante el

año calendárico anterior se encuentren por debajo de los límites mencionados anteriormente o si, a pesar de basar el 50% de las importaciones totales estadounidenses, éstas son menores a una cifra designada conocida como mínimis la cual también se ajusta anualmente (para 1992 esta cifra de mínimis fue de 11.3 millones de dólares).

Para solicitar la redesignación o la inclusión de nuevos productos a este sistema es necesario presentar una solicitud de inclusión o designación a más tardar al 1o de junio de cada año, además se deberá de llenar un cuestionario de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI) el cual se presentará durante los meses de marzo y abril , o a más tardar el 15 de mayo, con el fin de que sea procesado y se pueda incluir en las solicitudes oficiales que El Gobierno de México realizará al United States Trade Representative (USTR), el primero de junio.

Las peticiones aceptadas, se sujetan a una audiencia pública para un análisis mas profundo; dichas audiencias se realizan en Washington, D:C: en los meses de septiembre y octubre.

Las modificaciones derivadas de la revisión son anunciadas a mediados de abril e instrumentadas el primero de julio de cada año.

El SGP de los Estados Unidos, como todo acuerdo de este tipo, es temporal, por lo que el 27 de abril, el Gobierno de los Estados Unidos solicitó la renovación del mismo por otros 15 meses, vigentes a partir del 4 de julio de 1993. Esta solicitud se realizó el 27 de mayo del mismo año en la iniciativa de ley conocida como " Budget Reconciliation Act 1993 ". Debido a lo anterior, a partir de esa fecha, el importador tuvo que depositar los impuestos a la importación.

El 10 de agosto de 1993, el proyecto fue firmado por el Ejecutivo de los Estados Unidos convirtiéndose así en Ley Pública, por lo que a partir de esa fecha los productos beneficiados por el SGP entraron nuevamente libres de impuestos a los Estados Unidos, manteniéndose las mismas pautas arancelarias para cada uno de ellos.

La extensión aprobada incluyó una cláusula de retroactividad para el caso de los impuestos depositados desde el 5 de julio al 9 de agosto de 1993. El reintegro de los impuestos opera siempre y cuando se solicite a un plazo no mayor de 180 días, a partir de la fecha en que la extensión entró en vigor.

2.4 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS DE CANADA

La legislación canadiense aplicó un sistema de tarifas preferenciales en favor de los países en desarrollo que fue puesto en vigor el 1o de julio de 1974 como parte de un compromiso internacional de ayudar a los países en desarrollo a aumentar sus ganancias sobre las exportaciones a través de una industria más amplia y acelerada. Al delinear su Tarifa Preferencial General (GPT) , Canadá escogió un plan que podía ser sustentado con un mínimo de exclusiones o retiros posteriores y que permitía ser mejorado en fecha posterior. Los beneficios del sistema se extienden a cualquier país que el Gobierno Canadiense considere país en desarrollo. Un total de 163 países (entre los que se encuentra México) se benefician con esta tarifa. Bajo el GPT, las tasas de impuestos sobre muchos productos elegibles equivalen al de Nación Más Favorecida reducidas en un tercio o más .

El GPT es amplio y se aplica a todos los productos manufacturados y semimanufacturados provenientes de países beneficiarios con excepción de una lista de productos textiles, calzado de cuero y productos electrónicos, químicos y del acero. También se benefician del GPT un número de productos agrícolas seleccionados de interés para exportación para los países menos desarrollados.

El GPT otorga preferencia arancelaria a aquellos productos que son completamente producidos en un país beneficiario o que son sustancialmente transformados por actividades manufactureras en dicho país. En el caso de los productos manufacturados que incorporan materiales de un tercer país, los reglamentos de origen canadiense requieren que por lo menos el 60% del precio ex-fábrica esté hecho del valor agregado en el país beneficiario o de piezas o materiales en ese país o en Canadá.

Los productos que se embarquen a Canadá deberán de ser documentados con un Certificado de Origen (Formulario tipo " A ") y separarse de otros productos en la facturación en donde se deberá de describir el producto.

El sistema canadiense está basado en el precio ex-fábrica. Esto no permite la inclusión de costos de transporte y almacenaje incurridos posteriormente del embarque desde la fábrica. Para calificar en el trato preferencial a países en desarrollo, por lo menos el 40% del precio ex-fábrica de los productos debe de originarse en uno o más países beneficiarios o en Canadá.

Bajo el GPT, los productos se consideran como totalmente producidos en un país si son:

- a) Productos minerales extraídos de la tierra o del lecho del mar .
- b) Animales vivos nacidos y criados en el país.
- c) Vegetales cosechados en el país.
- d) Productos obtenidos en el país de animales vivos.

- e) Productos obtenidos en el país por medio de caza y pesca.
- f) Productos de la pesca marina u otros productos obtenidos del mar por embarcaciones del país.
- g) Productos confeccionados en fábricas a bordo de barcos locales, procedentes exclusivamente de los productos referidos en el párrafo F.
- h) Desperdicios provenientes de operaciones de fábricas del país.
- i) Artículos usados del país, exportados a Canadá para usarse solo en la recuperación de materias primas.
- j) Artículos producidos en el país exclusivamente de los productos mencionados en los párrafos A a H.

En el caso de los productos importados a Canadá desde un país beneficiario pero en tránsito a través de un país intermediario, con o sin transbordo o almacenamiento temporal, los productos pueden perder su elegibilidad a menos que:

- Permanezcan bajo control de tránsito aduanero en el país intermediario
- Mientras los productos permanecen en el país intermediario, no se sometan a ninguna operación que no sea la de descarga, volver a cargar, separar las cargas u operaciones que preserven los productos
- Los productos no pueden ser comercializados o consumidos en el país intermediario
- Los productos no permanecen en el país intermediario por un período mayor a seis meses.

El GPT también considera el caso en que un bien sea realizado por más de un país beneficiario en donde se considerara originario del país donde se realizó el trabajo final

Al igual que en el SPG de los Estados Unidos, el GPT de Canadá prevé la suspensión de sus beneficios a ciertos productos o países, que afecten los intereses de los productores canadienses.

Si el Tribunal Comercial Internacional Canadiense (CITT), está convencido de que existe un caso de PRIMA FACIE, de perjuicio o amenaza de perjuicio y que la eliminación del GPT puede eliminar esta situación, se llevará una investigación pública en donde participen todas las partes interesadas y posteriormente como resultado de esta investigación, se realizan recomendaciones al gobierno, el cual podrá suspender el GPT o establecer cuotas de tarifas.

CAPITULO III. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE Y LAS REGLAS DE ORIGEN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte negociado bajo el Artículo XXIV del GATT, es el Tratado más importante en su género que se haya negociado a lo largo de la historia, ya que además de incluir un proceso de desgravación de aranceles aduaneros, involucra el intercambio de servicios: servicios financieros y no financieros. Asimismo, introduce un mecanismo trinacional para la solución de controversias, e importantes temas conexos, así como medidas innovadoras que se aprovecharán durante largo tiempo en las economías de los tres países que conformarán el Área de Libre Comercio más avanzada, sin llegar a establecer una Unión Aduanera o un Mercado Común.

3.1 IMPORTANCIA DEL T.L.C.

Con el Tratado del Libre Comercio de América del Norte, se conformará el área de libre comercio más grande del mundo, la cual incluirá a 365 millones de habitantes, generará un producto regional bruto de más de 6 billones de dólares, superior al producto regional bruto de la Comunidad Económica Europea por más de 2 billones de dólares; actualmente asciende a 4 billones de dólares. Además, se presume que la mayor parte de la población tendrá el más alto poder adquisitivo de los mercados mundiales. Hoy en día el ingreso promedio anual por habitante en Estados Unidos es de 22,700 dólares; el de Canadá es de 19,400 dólares y el de México es de 2,314 dólares.

Con el T.L.C. los tres países se volverán más competitivos ante los mercados internacionales y lo que es más importante, recuperarán sus propios mercados, actualmente invadidos por productos europeos y principalmente por los asiáticos.

Asimismo, el T.L.C. será el antecedente de nuevos Tratados de Libre Comercio que se gesten en el mundo, reafirmará la política económica neoliberal de nuestro tiempo y servirá de ejemplo e inspiración a futuras rondas de negociación es que se desarrollarán en el GATT, así como a otros acuerdos comerciales.

El Tratado fomentará en los tres países de América del Norte, la mayor especialización, la producción compartida a gran escala, mayor calidad en los bienes y servicios, los mejores precios; en síntesis, lo que requerimos para obtener la competitividad que a su vez generará mayor productividad y empleos en México, Estados Unidos y Canadá.

3.2 OBJETIVOS TRILATERALES

Sin ser simplistas, podríamos decir que el objetivo principal de México, Estados Unidos y Canadá, al suscribir el T.L.C., es el elevar y mantener la calidad de vida de la población en sus respectivos territorios.

Para lograrlo habrá que realizar un gran esfuerzo común, ya que el Tratado no es una varita mágica que por sí misma proporcione mayor productividad y por ende mayor competitividad en los mercados nacionales e internacionales, es todo un reto, sin embargo, como instrumento económico, permitirá obtener los siguientes objetivos trilaterales:

- 1.- Establecer reglas claras y permanentes, permitiendo que la política económica sea estable en el tiempo, dando seguridad a los inversionistas y a los empresarios.
- 2.- La creación de un mercado más grande en donde las ventas se incrementen de manera natural, logrando que los productos bajen sus costos promedio con lo que proporcionarán un margen de competitividad adicional.
- 3.- Aprovechar las ventajas comparativas que proporciona cada una de las tres regiones a fin de utilizarlas en una producción compartida y así lograr mayor competitividad de las empresas de América del Norte. Se calcula, que Japón basa aproximadamente el 33% de su producción total en una producción compartida, lo que le ha dado gran fuerza a sus productos.
- 4.- Disminuir el déficit comercial.
- 5.- No quedar rezagados de la nueva configuración de la economía mundial de bloques económicos.
- 6.- Generar empleos y mantener la paz social. Que eviten principalmente la emigración ilegal de trabajadores mexicanos a Estados Unidos.

3.3 OBJETIVOS NACIONALES

- 1.- La eliminación total pero de manera gradual de los aranceles en el comercio de bienes.
- 2.- Eliminación de barreras no arancelarias; homologando o unificando normas.
- 3.- Establecer un mecanismo trilateral para la solución de controversias.
- 4.- Garantizar el acceso preferencial a los mercados de América del Norte, así como el acceso para la prestación de servicios e inversiones.

5.- El mejoramiento en la productividad y competitividad nacional e internacional.

6.- Incorporarse a la nueva configuración de la economía mundial; especialmente conformando el Bloque Económico de América del Norte.

3.4 HISTORIA CRONOLOGICA DEL T.L.C.

La implantación del Tratado implica varios procesos, desde los acercamientos por parte de los ejecutivos de los países para formalizar la negociación, la propia negociación del T.L.C., la aprobación por parte de los órganos legislativos de cada país, hasta el período de transición.

Respecto a la historia cronológica de estos procesos, se presentan a continuación los más representativos:

3.4.1 ANTECEDENTES

El inicio del proceso de negociación del T.L.C., lo podemos ubicar a raíz de la declaración conjunta de los Presidentes de México y de Estados Unidos, Carlos Salinas de Gortari y George Bush, anunciando la intención de firmar un Tratado de Libre Comercio, el 11 de junio de 1990. En este momento, el T.L.C. tenía un carácter bilateral México-Estados Unidos.

3.4.2 LAS NEGOCIACIONES

El 21 de agosto de 1990, se inician las negociaciones del T.L.C. México-Estados Unidos; siendo las cabezas de la negociación, el Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y la Embajadora Carla Hills, Representante de la Casa Blanca para Negociaciones Comerciales.

Canadá ya con un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos firmado en 1988, mismo que entró en vigor el 1o de enero de 1989, no se iba a quedar fuera de la negociación tripartita del T.L.C., ya que por un lado se le presentaba la oportunidad de renegociar el ALC que tiene con Estados Unidos, buscando mejorar ciertos resultados y hacerlo más favorable y por otro, ser parte del mercado de libre comercio más grande del mundo. Además, el que Canadá ingresara a las negociaciones del T.L.C., le daba un equilibrio muy particular a las mismas. Es así, que el 5 de febrero de 1991 se realiza la declaración formal de la inclusión de Canadá en las negociaciones del T.L.C., adquiriendo así la negociación su carácter tripartita.

A pesar de que el actual comercio bilateral México-Canadá no es muy grande, ya que representó para 1992 sólo 2 millones 51 mil dólares americanos, son economías que

perfectamente se pueden complementar, aprovechando las ventajas comparativas que natural o técnicamente poseen cada una.

Las negociaciones oficiales del Tratado se llevaron a cabo a tres niveles:

- 1.- Rondas de Negociación
- 2.- Reuniones Plenarias
- 3.- Reuniones Ministeriales

Las Rondas de Negociación se realizaron simultáneamente en los tres países, México, Estados Unidos y Canadá, por los negociadores oficiales de cada país. Para llevar a cabo la negociación se formaron los siguientes 21 Grupos y Subgrupos de Negociación:

- 1.- Aranceles
- 2.- Reglas de Origen
- 3.- Agropecuario
- 4.- Textil
- 5.- Automotriz
- 6.- Inversión
- 7.- Compras de Gobierno
- 8.- Petroquímica
- 9.- Servicios Financieros
- 10.- Banca
- 11.- Seguros
- 12.- Transporte Terrestre
- 13.- Telecomunicaciones
- 14.- Entrada Temporal de Profesionistas
- 15.- Prácticas Desleales
- 16.- Solución de Controversias
- 17.- Propiedad Intelectual
- 18.- Normas Sanitarias y Fitosanitarias
- 19.- Normas de Salud y Ecología
- 20.- Normas Comerciales de Industrias
- 21.- Otros Servicios

En las Reuniones Plenarias, celebradas en los tres países, se avanzaba en los puntos de controversia surgidos en los Grupos de Negociaciones Oficiales. Estas reuniones eran encabezadas por los Jefes de Negociación del T.L.C.; en el caso de México por el Dr. Hermilio Blanco Mendoza.

Las Reuniones Ministeriales, como su nombre lo indica fueron encabezadas por los Ministros de Comercio de México y Canadá; Dr. Jaime Serra Puche y Michael Wilson, y por la Embajadora Carla Hills. Estas representaron el nivel más alto de negociación, por lo que su número fue menor al de las Reuniones Plenarias y el de éstas, al número de Rondas de Negociación realizadas.

3.4.2.1 LA MESA DE REGLAS DE ORIGEN DE LA COECE

La participación de la iniciativa privada en las negociaciones del Tratado, fue de excepcional importancia, especialmente la de México a través de la Coordinación Empresarial de Comercio Exterior, mejor conocida por sus siglas como COECE.

La cúpula del Sector Privado Mexicano es el Consejo Coordinador Empresarial, organismo que conformó en julio de 1990, la COECE, con la participación de los siguientes 15 organismos empresariales:

- 1.- Confederación de Cámaras de Comercio, Servicios y Turismo
- 2.- Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana
- 3.- Confederación Patronal de la República Mexicana
- 4.- Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros
- 5.- Consejo Nacional Agropecuario
- 6.- Asociación Mexicana de Casas de Bolsa
- 7.- Consejo Mexicano de Hombres de Negocios
- 8.- Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México
- 9.- Asociación Mexicana de Bancos
- 10.- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
- 11.- Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales
- 12.- Asociación Nacional de Importaciones y Exportaciones de la República Mexicana
- 13.- Consejo Nacional de Comercio Exterior
- 14.- Cámara de Comercio México-Estados Unidos
- 15.- Capítulo Mexicano de la Cámara de Comercio Internacional

En su estructura la COECE contó con seis sectores principales:

- 1.- Comercio y Servicios

- 2.- Industria
- 3.- Agropecuario
- 4.- Banca
- 5.- Servicios Financieros
- 6.- Seguros

Estos sectores tenían representantes en cada una de las 21 Mesas de Negociación, homólogas a los Grupos Oficiales de Negociación. Cada Mesa de Negociación de COECE participaba al ritmo de su contraparte oficial en lo que se conoció como el " Cuarto de Junto ". Esta concertación entre la iniciativa privada mexicana y el Gobierno Federal, para la cooperación en el proceso negociador del T.L.C. se realizó el 14 de septiembre de 1990. Esta participación no ha concluido ni con el término de las negociaciones del Tratado el 12 de agosto de 1992, ni con la inicialización del documento el 7 de octubre, ni con la firma del mismo el 17 de diciembre de 1992. Más aún, la participación de la iniciativa privada continuará hasta que se concluya la confirmación del Area de Libre Comercio en América del Norte, a más tardar en 15 años, a través de los diferentes Comités Consultivos que se crearán a raíz de la vigencia del T.L.C..

Las actividades de la COECE durante el proceso negociador, se centraron básicamente, en primer término, en la elaboración de los documentos de posición de más de 140 Subsectores, mismos que fueron canalizados de manera ordenada y sistemática a la Unidad Negociadora de SECOFI. Estos documentos reflejaban la posición de cada subsector frente a los subsectores norteamericanos y canadiense. El objetivo principal de estos documentos, era que los negociadores oficiales conocieran las posiciones de las propias personas que conformaban dichos subsectores y los tomaran en cuenta para la posición oficial durante las negociaciones del T.L.C..

En segundo término y el más conocido, fue la participación en el " Cuarto de Junto " a través de las Mesas de Negociación de la COECE. Estas Mesas de Negociación fueron conformadas de manera paralela a los Grupos de Negociación Oficial de SECOFI. Cada Mesa mantenía su propio ritmo de trabajo a través de las Rondas de Negociaciones Oficiales, que se llevaron a Cabo en Estados Unidos, México y Canadá.

Los Asesores del " Cuarto de Junto ", eran representantes de los seis sectores de la COECE en las Mesas de Negociación, todos ellos empresarios de gran prestigio. El número de integrantes de cada Mesa variaba entre cinco y siete asesores, quienes a su vez nombraron a un Jefe de Mesa, mismo que permaneció durante toda la negociación en contacto con su homólogo oficial.

El Jefe de la Mesa de Reglas de Origen de la COECE fue el Arq. Federico Ruiz Sacristán, misma que contó con la participación de seis empresarios de diferentes sectores de la Iniciativa Privada. Esta Mesa, como todas las demás, trabajó a su propio ritmo de negociación en contraparte con el Grupo Oficial de Negociación de Reglas de Origen, encabezado por el

Dr. Aslán Cohen de SECOFI. Los integrantes de la Mesa viajaban constantemente a Washington y a Ottawa, o permanecían en México, donde se revisaban los borradores del Capítulo IV de Reglas de Origen. A la vez la Mesa de Reglas de Origen de la COECE, interactuaba con los sectores y subsectores de la iniciativa privada para revisar las posiciones de éstos en cuanto a la Regla de Origen más conveniente para cada producto, poniendo especial cuidado en proteger a los diversos eslabones de las cadenas productivas.

La responsabilidad y la importancia que para la iniciativa privada mexicana representó la Mesa de Reglas de Origen de la COECE, fue de gran magnitud, en primer lugar por la importancia de obtener una Regla de Origen equilibrada que permitiera por un lado incorporar insumos extra zonales en la producción y por otro cuidar los eslabones de las cadenas productivas en los tres países.

3.4.3 LA RUBRICA

El 7 de octubre de 1992, en la ciudad de San Antonio, Texas, Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue firmado por parte de los Ministros de Comercio de México, Dr. Jaime Serra Pucho, de Canadá, Michael Wilson y por la Embajadora de Estados Unidos, Carla Hills. A esta ceremonia asistieron como observadores los Presidentes de México, Lic. Carlos Salinas de Gortari y de Estados Unidos, George Bush y el Primer Ministro de Canadá Brian Mulroney.

Esta firma por parte de los Ministros de Comercio de México y Canadá como de la Embajadora Hills, representó el hecho de que el texto resultado de las negociaciones del T.L.C. estaba concluido.

3.4.4 LA FIRMA

La firma del tratado, se realizó por los Presidentes de México; Lic. Carlos Salinas de Gortari, de Estados Unidos; George Bush y el Primer Ministro de Canadá; Brian Mulroney. Esta ceremonia se llevó a cabo de manera simultánea en las capitales de los tres países; México, Washington y Ottawa. Con ello se evitó herir cualquier sensibilidad geopolítica.

3.4.5 LA RATIFICACION

Así como en nuestra Constitución se establece que cualquier Tratado o Acuerdo firmado por el Ejecutivo debe de ser aprobado por el Senado Mexicano, de manera similar sucede en Estados Unidos y Canadá, en donde sus respectivos órganos legislativos, el Congreso Norteamericano y el Parlamento Canadiense, deben de aprobarlo.

La ratificación se inició en Canadá donde el 23 de junio de 1992 fue aprobado por el Parlamento. Para el caso de Estados Unidos el Congreso lo aprobó el 17 de noviembre de 1993 y en México, el 20 de noviembre de 1993.

Es así que el tratado de Libre Comercio de América del Norte entrará en vigor el 1o de enero de 1994 tal y como se tenía previsto al iniciarse las negociaciones.

3.5 ¿QUE ES EL T.L.C.?

El T.L.C. de América del Norte es un Tratado que regirá el intercambio comercial de servicios y de inversión entre México, Estados Unidos y Canadá, a partir del 1o de enero de 1994.

3.6 COBERTURA

El T.L.C. abarca aquellas disposiciones para el acceso de bienes, servicios e Inversiones, a los mercados de México, estados Unidos y Canadá de manera preferencial.

3.7 ESTRUCTURA

El T.L.C. está estructurado de un Preámbulo y Ocho Partes que incluyen un total de 22 Capítulos, que enmarcan a un gran número de artículos y 7 anexos.

Las ocho partes del Tratado comprenden:

Primera Parte: Aspectos Generales

Segunda Parte: Comercio de Bienes

Tercera Parte: Barreras Técnicas al Comercio

Cuarta Parte: Compras del Sector Público

Quinta Parte: Inversión, Servicios y asuntos Relacionados

Sexta Parte: Propiedad Intelectual

Séptima Parte: Disposiciones Administrativas e Institucionales

Octava Parte: Otras Disposiciones

3.8 DISPOSICIONES DE ORIGEN PARA EL ACCESO AL MERCADO NORTEAMERICANO EN EL MARCO DEL T.L.C.

3.8.1 TRATO NACIONAL Y ACCESO A MERCADOS

En este punto del Tratado se establecen las reglas que rigen al comercio de bienes con relación a aranceles, impuestos aduaneros y otros cargos, así como las restricciones cuantitativas.

A través de estas especificaciones, se obtiene el acceso a un mercado mayor y más seguro; el mercado de Norteamérica.

3.8.2 EL TRATO NACIONAL

El trato nacional consiste en tratar a los bienes extranjeros como si fueran nacionales en la relación con sus medidas internas.

3.8.3 EL ACCESO A MERCADOS

Para la mayoría de los bienes los aranceles serán eliminados: de inmediato, en cinco etapas anuales, o en diez etapas anuales. Para unos cuantos productos extremadamente sensibles, los aranceles serán eliminados en quince etapas anuales. La reducción arancelaria en estas etapas no es necesariamente uniforme y los aranceles serán eliminados gradualmente a partir de las tasas aplicables el 1 de julio de 1991.

El Tratado prevé cuatro plazos para la desgravación arancelaria:

- A) Acceso libre a la entrada en vigor del Tratado.
- B) Desgravación gradual que culmina al quinto año de vigencia del T.L.C.
- C) Desgravación gradual que culmina al décimo año de vigencia del

T.L.C.

C+) Desgravación gradual que termina el decimoquinto año.

Algunos productos específicos tendrán períodos de desgravación particulares, pero, en ningún caso, el plazo será superior a quince años.

NUMERO DE FRACCIONES

	A	B	C	C+
MEXICO	5,900	2,500	3,300	1%
EUA	7,300*	1,200	700	1%
CANADA	7,300	1,200	1,600	1%

* 4,200 son fracciones con SGP

% DEL TOTAL DE LA FACTURA EXPORTADORA NO PETROLERA

	A	B	C	C+
DE MEX. A EUA.	84%	8%	7%	1%
DE MEX. A CAN.	79%	8%	12%	1%
DE EUA. A MEX.	43%	18%	38%	1%
DE CAN. A MEX.	41%	19%	38%	1%

3.8.4 LA DEVOLUCION DE ARANCELES (Drawback)

El T.L.C. limita el derecho de las partes para utilizar los programas de devolución de aranceles. Se acordó eliminar los mecanismos de devolución de aranceles en el año 2001 para los productos exportados bajo el régimen arancelario preferencial del Tratado.

Para los productos que no cumplan la regla de origen, el monto de aranceles que las partes tendrán derecho a devolver a los exportadores, no podrá ser mayor que los aranceles pagaderos sobre dichos insumos en el país exportador o los aranceles pagados sobre el producto final en el país importador.

De esta forma, la carga arancelaria de utilizar insumos no regionales para las ventas de exportación será, por lo menos, igual a la carga arancelaria resultante de utilizar dichos insumos para las ventas internas. Este esquema favorecerá la integración plena a la economía nacional de empresas creadas al amparo de programas como PITEX Y MAQUILA; el objetivo se favorecerá también mediante la gradual eliminación de las restricciones a las ventas internas realizadas por las maquiladoras.

3.8.5 DERECHOS DE TRAMITE ADUANERO

Se acordó eliminar los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial, en julio de 1999.

3.8.6 EXENCION DE ARANCELES

Las partes acuerdan no adoptar ninguna exención arancelaria o programas de devolución de aranceles condicionados a requisitos de desempeño.

3.8.7 PRODUCTOS DISTINTIVOS

Se convino proteger la integridad de ciertos productos distintivos de los tres países como el Canadian Whiskey para Canadá, el Tequila y el Mezcal de México, y el Bourbon y el Tennessee Whisky de Estados Unidos.

3.8.8 COOPERACION ADUANERA

El Tratado incorpora un amplio acuerdo sobre la administración de aduanas, estableciéndose procedimientos detallados para la cooperación entre los tres países.

Se establecerá un proceso de certificación de origen común para los tres países.

Se establecerán mecanismos para verificar el origen certificado y evitar abusos.

La aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología utilizada en su determinación.

3.8.9 ANEXO 300 - A: SECTOR AUTOMOTRIZ

En el caso de México, la industria automotriz emplea, directa e indirectamente, a más de 450 mil trabajadores; genera más del 25% de las exportaciones manufactureras y 2.5 del producto interno bruto nacional. Constituye el sector más integrado de la región y el mejor ejemplo de la importancia de la globalización económica.

En materia de desgravación, a la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos eliminará totalmente los aranceles vigentes para autos. Para los camiones ligeros, reducirá de inmediato el impuesto a la importación, de 25 a 10 por ciento y lo eliminará en cinco años.

México, en cambio, desgravará las importaciones de autos en diez años, a partir de un arancel inicial de 10 por ciento, mientras que eliminará los aranceles a camiones ligeros en cinco años.

La desgravación de camiones pesados, tractocamiones y autobuses se realizará en diez años en los tres países.

Alrededor de 81% de las exportaciones mexicanas de autopartes a Estados Unidos se beneficiarán de una desgravación total desde el primer día de vigencia del Tratado; alrededor del 18% se desgravará en un plazo de cinco años y sólo el 1% en un plazo de diez años.

En reconocimiento de la asimetría de las economías, México desgravará con un perfil contrario: sólo 5% de las importaciones de partes y componentes se desgravará de inmediato, 70% en un plazo de cinco años y 25% en diez años.

México mantendrá restricciones a la libre importación de automóviles y camiones ligeros durante los primeros diez años de vigencia del Tratado. Este plazo será de cinco años en el caso de vehículos de autotransporte.

La libre importación de vehículos usados, iniciará el año dieciséis de vigencia del Tratado y culminará al final del año 25, con la observancia en la antigüedad máxima mismo.

La regla de origen para vehículos se determinará a partir del método de costo neto. El costo neto regional deberá ser superior a un 50% del costo neto de fabricación durante los primeros cuatro años de vigencia del TLC. Este límite se incrementará a 56% durante los siguientes cuatro años y a partir del noveno, se fijará en 62.5 por ciento. Las principales partes y componentes que se incorporen a vehículos de exportación estarán sujetas a un método contable específico.

3.8.9.1 DECRETO AUTOMOTRIZ

* **BALANZA COMERCIAL** : Se reduce gradualmente el nivel de exportaciones requeridas para importar vehículos, partes y componentes (actualmente el nivel de compensación para vehículos es de 2.0 y para partes de 1.0)

* **VALOR AGREGADO NACIONAL** : El requisito correspondiente se modifica para proporcionar una participación equitativa a los productores de autopartes de México, Estados Unidos y Canadá en el crecimiento del mercado mexicano.

Todas las disposiciones del Decreto Automotriz Mexicano finalizarán al término del período de transición.

En la medida en que México otorgue trato preferencial a empresas nuevas durante el período de transición, México extenderá a empresas de la industria terminal un trato no menos favorable.

* **DECRETO DE AUTOTRANSPORTE** : Se eliminará inmediatamente a la entrada en vigor del Tratado, después se establecerá una cuota de transición por un período de cinco años para las importaciones a México de tractocamiones, camiones pesados y autobuses de la región.

Corporate Average Fuel Economy (CAFE). Para propósitos del cumplimiento de la definición de flotilla interna (CAFE), la producción mexicana podrá recibir a elección del productor, ser considerada flotilla externa o doméstica. Después de diez años, toda la producción mexicana será considerada doméstica, siempre y cuando se ajuste a esta definición bajo las reglas del CAFE.

* **INVERSION**. México permitirá, inmediatamente después de la entrada en vigor del Tratado, hasta 100% de inversión extranjera en empresas que se consideren "proveedores nacionales" y hasta 49% en empresas de autopartes (100% después de cinco años).

* **NORMAS**. Las partes crearán un comité de normas de automotores de América del Norte a fin de lograr la armonización de manera voluntaria.

A la terminación del Decreto Automotriz y del Decreto de Autotransporte, México creará un esquema similar al AUTOPACT.

3.8.10 ANEXO 300 - B: SECTOR TEXTIL Y DEL VESTIDO

El T.L.C. creará nuevas oportunidades para que los fabricantes de fibras, textiles y prendas de vestir, aumenten su producción y ventas, así como para que hagan uso pleno de las economías de escala y especialización, aprovechando la complementariedad que existe entre los tres países.

Los aranceles vigentes se eliminarán de manera inmediata o en forma gradual durante un período máximo de diez años.

* **CUOTAS**: Se eliminan todas las restricciones cuantitativas para todos los productos de la región (que cumplan reglas de origen).

Se eliminan las cuotas para 31 categorías de productos no originarios de la región, de un total de 45.

Para las operaciones de maquila de régimen especial (807-A), también se eliminan todas las cuotas y los aranceles al entrar en vigor el T.L.C.

* **ARANCELES**: Se eliminan los picos arancelarios estableciendo un arancel máximo de 20%.

La mayoría de los aranceles se eliminarán gradualmente en forma inmediata o en plazo intermedio.

• **REGLAS DE ORIGEN:** Las reglas de origen permiten que la mayoría de los beneficios del T.L.C., sean para los productores de la región.

Reglas de Origen: Para la mayoría de los productos textiles, la regla de origen es de "hilo en adelante", lo que significa que los textiles y las prendas de vestir deben elaborarse a partir de hilo producido en un país del T.L.C., para obtener las ventajas arancelarias otorgadas en el Tratado. Las excepciones a las reglas de origen pretenden dar a la producción la flexibilidad que requieren los tres países. Un ejemplo de esta flexibilidad son las llamadas cuotas para preferencia arancelaria. Existen las siguientes excepciones:

a) Transformación simple.- Para productos de yute, seda, lino y otras fibras vegetales; brassieres, durante los primeros 24 meses; camisas con ciertas telas especiales; tejidos impregnados.

b) De fibra en adelante.- Para telas de tejido de punto, hilos e hilados de fibras cortas, alfombras, cuerdas para llanta, suéteres y otros artículos confeccionados.

c) Se llegó a un "DE MINIMIS" de 7%, donde se permite la importación de insumos de fuera de la región.

d) Además se estableció cuotas tarifarias para permitir la importación de materiales de fuera de la región, de tal forma que los productos finales sigan teniendo acceso al tratamiento preferencial. Para las exportaciones de México a Estados Unidos, se establecieron las siguientes cuotas:

- 45 millones de metros cuadrados para confección.

-24 millones de metros cuadrados para telas y otros artículos confeccionados.

- 25 millones de metros cuadrados para operaciones de maquila de régimen normal.

- 1,000 toneladas para hilatura.

• **SALVAGUARDAS:** Este tema establece que se pueden adoptar medidas de emergencia para proteger temporalmente a los productores de textiles y prendas de vestir que hayan sufrido daño serio por el aumento de las importaciones de alguna de las otras partes.

Se acordó que las medidas de emergencia se limiten de manera conveniente, a fin de no perjudicar a los inversionistas que deseen aprovechar las oportunidades de negocios que otorgue el T.L.C.

Para los productos de la región, se puede regresar al arancel de la nación más favorecida o la suspensión de la desgravación, lo cual, podrá hacerse una sola vez por producto y generalmente por tres años, durante el periodo de transición (10 años). Una acción de esta naturaleza tendrá que compensarse dentro del sector textil, salvo que las partes acuerden lo contrario.

Para los productos no originarios se podrán establecer límites cuantitativos durante tres años, pero no más allá del periodo de transición (10 años). Estos límites, no podrán ser menores que las exportaciones mexicanas del año más reciente.

* **ETIQUETADO:** Se crea un Comité Consultivo Sobre el Etiquetado, encargado de coadyuvar en la eliminación de los obstáculos innecesarios al comercio de productos textiles que deriven de las diferencias en los requisitos de etiquetado.

Se crea el Comité Consultivo de Ropa Usada.

3.8.11 REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen son necesarias para determinar los bienes susceptibles de recibir trato preferencial.

El objetivo básico de las reglas de origen es asegurar que las ventajas del T.L.C. se otorguen sólo a bienes producidos en Norteamérica.

El capítulo correspondiente dispone que los bienes se consideren originarios de la región cuando:

- Se produzcan en su totalidad en la región.
- O se modifique la clasificación arancelaria de insumos extrarregionales respecto a producto final.
- Y/O cumplan un porcentaje específico de contenido regional.

Este contenido regional puede calcularse utilizando el método de valor de transacción o el método de costo neto.

Este método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos.

El método de costo neto toma como punto de partida el costo total, menos los costos por concepto de regalías, promoción de ventas, empaque y embarque.

Aunque, por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos, el de costo neto solamente podrá utilizarse cuando el de valor de la

transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT, o para algunos productos como los de la industria automotriz.

Valor de Transacción. Basa el cálculo en el Costo Aduanero de acuerdo con el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria, siendo la fórmula utilizada la siguiente:

$$CR = ((TV - VNM) / TV) \times 100.$$

CR= Porcentaje del Contenido Regional.

TV=Valor de la transacción del producto.

VNM=Valor de los materiales de origen No zonal usados para producir el producto final.

Costo Neto. Basa el cálculo en el costo neto del producto; el cual sólo incluye los costos directos de producción, sin tomar en cuenta los costos de comercialización, regalías, embarque, empaque y todos aquellos costos de tipo indirecto. La fórmula empleada es:

$$CR = ((NC - VNM) / NC) \times 100$$

CR=Porcentaje del Contenido Regional.

NC=Costo Neto del producto.

VNM=Valor de los materiales de origen No zonal usados para producir el producto final.

Este cálculo se hará en base a los principios de contabilidad de cada país.

En el caso de automotores deberá rastrearse el valor de las autopartes y sus componentes para detectar su origen. Se define un límite para este rastreo.

Se prevé la cláusula "DE MINIMIS", la cual permite que los bienes que contengan cantidades mínimas de materiales no originarios, tengan la posibilidad de recibir trato preferencial; conforme a esta cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región cuando el valor de los materiales ajenos a la región no sea superior al siete por ciento del precio o del costo total del bien.

Los tres países seguirán aplicando los aranceles vigentes a los productos que no se consideren originarios de alguno de los países partes del Tratado y mantendrán, a menos que en productos específicos se pacte en contrario, total libertad de fijar una política comercial y arancelaria frente a terceros países.

3.8.12 PROCEDIMIENTOS ADUANALES

Los tres países establecerán un certificado de origen común , así como los requisitos para efectuar la certificación de origen u otros procedimientos.

También acordaron establecer requisitos que deban cumplir las autoridades aduaneras y los sujetos que intervengan en relación con las verificaciones de origen de los productos.

Han acordado elaborar y establecer reglamentaciones uniformes que garanticen la interpretación, aplicación y administración uniformes de las reglas de origen.

3.8.13 ENERGIA

Los tres países reiteran en el T.L.C. el pleno respeto a sus respectivas Constituciones. Asimismo, reconocen que es deseable fortalecer el importante papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos de la región. Mejorarlos mediante una liberalización gradual y sostenida.

Las disposiciones del T.L.C. en materia de energía incorporan y desarrollan las disciplinas del GATT relacionadas con las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, en tanto se aplican al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos. México por excepción no adquiere estas disciplinas y por tanto no tiene dichas obligaciones con los otros países miembros del T.L.C.

El Estado Mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes y en las actividades e inversión en los sectores del petróleo, gas, refinación, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad.

Las disposiciones del T.L.C. sobre energía reconocen las nuevas oportunidades de inversión privada en México en materia de bienes petroquímicos no básicos y en instalaciones de generación de electricidad para consumo, cogeneración y producción independiente, al permitir a los inversionistas del T.L.C. adquirir, establecer y operar plantas en estas actividades. La inversión en petroquímica no básica se registrará por las disposiciones generales del Tratado.

Con el objeto de promover el comercio transfronterizo de gas natural y petroquímicos básicos, el T.L.C. establece que las empresas estatales, los usuarios finales y los proveedores tendrán el derecho de negociar contratos de suministro. Asimismo, los productores independientes de electricidad, Comisión Federal de Electricidad (CFE) y las empresas eléctricas de otros países signatarios, tendrán el derecho de negociar contratos de compra y contratos de venta de energía eléctrica. Dichos contratos estarán sujetos a la aprobación de la autoridad competente.

Cada país permitirá a sus empresas estatales negociar cláusula de desempeño como parte de sus contratos de servicios; en el caso de México dichos contratos tendrán únicamente como contraprestación un pago monetario.

3.8.14 SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Este capítulo cubre la eliminación de una serie de medidas gubernamentales que dificultan el comercio en productos agropecuarios y agroindustriales. Los Estados Unidos, Canadá y México, han concertado acuerdos bilaterales con respecto al acceso al mercado. El comercio entre Canadá y Estados Unidos continuará rigiéndose por las disposiciones del Tratado existente entre los dos países; las partes han acordado ciertas cláusulas trilaterales que cubren medidas de emergencia, apoyos domésticos y subsidios de exportación. Asimismo, las partes acordaron establecer: 1) Un Comité de Comercio Agrícola que vigilará la implementación de este capítulo y 2) Un Grupo de Trabajo que revisará la calidad de las normas que afecten el comercio de bienes agrícolas y resolverá los asuntos que sobre este concepto se desarrollen.

Acceso al Mercado de Productos Agropecuarios.

A) México-Estados Unidos.

Los Estados Unidos y México acordaron eliminar en un plazo entre cero y quince años, todas las barreras arancelarias y no-arancelarias al comercio de bienes agrícolas y agroindustriales. Las barreras no arancelarias serán reemplazadas por aranceles. En estos productos, se utilizará un sistema de cuotas basado en los promedios recientes de comercio, entendiéndose que el comercio dentro de la cuota será con arancel cero y que la cuota se incrementará al 3% por año. También utilizará un sistema de cuota-arancel (Tariff Rate Quota) para productos muy sensibles, en los cuales se desgravará progresivamente.

PORCENTAJE DE EXPORTACIONES POR CATEGORIA DE DESGRAVACION

DESGRAVACIÓN	INMEDIATA			
	A	B	C	C+*
DE MEX. A EUA.	61%	6%	28%	5%
DE EUA. A MEX.	36%	3%	42%	18%
DE MEX. A CAN.	88%	5%**	7%	
DE CAN. A MEX.	4%	4%	28%	

* Productos de mayor sensibilidad económica y social en México: maíz, frijol y leche en polvo.

** Canadá reducirá el arancel de inicio en 50%.

México excluirá a Canadá de acceso preferencial a los productos lácteos y avícolas que representan el 27% de la importación proveniente de ese país.

El arancel aplicable al comercio sobre la cuota, se eliminará progresivamente en períodos que varían de cero a quince años.

Aproximadamente, la mitad de los productos de comercio agrícola estarán en arancel cero en la fecha de entrada en vigor del acuerdo. Con excepción de aranceles en ciertos productos altamente sensibles incluyendo maíz, frijol, leche deshidratada, jugo de naranja y otros.

Todos los aranceles entre México y Estados Unidos se eliminarán a más tardar en 15 etapas de desgravación.

Los Estados Unidos exentarán a México del U.S. Meat Import Law. Los aranceles para el comercio de ganado vacuno se eliminarán a la fecha de entrada en vigor del acuerdo, y los que cubren otro tipo de ganado y los productos avícolas se eliminarán entre cero y diez años.

Con respecto al azúcar, México y Estados Unidos liberalizarán su comercio mediante un mecanismo de exportación neta, en el cual, ambos países se comprometen a armonizar sus políticas de comercio hacia terceros países en seis años y a eliminar las restricciones entre ellos en un máximo de quince años.

B) Canadá-México.

Canadá y México acuerdan eliminar todas las barreras arancelarias y no-arancelarias excepto en la producción de leche, huevo y ave. México acuerda eliminar los permisos de importación en los mismos productos reemplazándolos por aranceles o sistemas de cuota-arancel, que se eliminarán en diez años, con excepción del maíz y el frijol, cuyas restricciones se eliminarán en quince años.

Canadá otorgará a México acceso irrestricto al café independientemente de los acuerdos internacionales a que se llegue sobre ese sector.

C) Medidas de Emergencia.

Durante los diez años de transición, las partes se reservan el derecho de aplicar en forma temporal los aranceles existentes a la fecha de entrada en vigor del Tratado, o el arancel aplicable a la nación más favorecida, si las importaciones en productos sensibles llegan a niveles especificados en el acuerdo, mismos que tendrán un nivel creciente. (aranceles-cuota).

D) Apoyos Domésticos y Subsidios de Exportación.

Aunque se acepta la necesidad del apoyo a ciertos sectores sensibles de la producción industrial, se indica que éstos deben ser de tal forma que, no obstante puedan ser aplicados a discreción de las partes, no distorsionen el comercio y cumplan con los derechos y obligaciones del GATT.

E) Normas Agrícolas y Solución de Controversias.

México y los Estados Unidos acuerdan que cuando cualquier país mantenga una norma con respecto a la clasificación, grado, medida o comercialización de un producto doméstico, los productos importados de la otra parte, que no cumplan la norma, podrán ser utilizados para los mismos fines para los que se utilizan los productos domésticos que no cumplen con la misma norma.

F) Comité en Comercio Agrícola.

Las partes acuerdan establecer un Comité Tripartita en el comercio agropecuario. Las funciones del Comité incluirán el seguimiento y la promoción con respecto a la cooperación para la administración e implementación de este capítulo, así como servir de foro de consulta para las partes.

3.B.14.1 SECCION B: MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Este capítulo se aplica al establecimiento, adopción y ejecución de medidas necesarias para la protección de la vida o la salud humana, animal y vegetal.

Las partes mantienen el derecho de adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal.

Las partes acordarán que las medidas sanitarias y fitosanitarias:

- a) Se fundamentarán en principios científicos;
- b) Se aplicarán sólo en el grado necesario para proporcionar el nivel adecuado de protección; y
- c) No discriminarán injustificadamente.

El capítulo recomienda a las partes el uso de normas internacionales relevantes como:

- Evaluación de Riesgo. Se crean disciplinas para la evaluación del riesgo y de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades.
- Adaptación a las Condiciones Regionales. Se han diseñado reglas para la adaptación de medidas sanitarias y fitosanitarias a las condiciones regionales, en particular las relativas a zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades, así como, se crean centros para proveer información sobre tales medidas.
- Procedimientos de Control, Inspección y Aprobación. Se establecen reglas que rijan

los procedimientos para verificar y garantizar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

El Comité de medidas Sanitarias y Fitosanitarias coadyuvará a mejorar la seguridad de los alimentos y de las condiciones sanitarias, promoverá la armonización y equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias y facilitará la cooperación y las consultas técnicas.

3.8.15 MEDIDAS DE EMERGENCIA

Estas medidas tienen la finalidad de brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por un incremento súbito en las importaciones como consecuencia del funcionamiento del libre comercio.

Un principio fundamental de las reglas de salvaguarda del T.L.C. consiste en la obligación de los países que adopten la medida, de otorgar compensación a la parte afectada.

Salvaguarda Bilateral. Durante el período de transición, si el aumento de las importaciones provenientes de otro país parte del TLC causa o amenaza con causar daño serio a una industria nacional, un país parte del T.L.C. puede adoptar medidas de salvaguarda que suspendan temporalmente la eliminación del arancel acordado o que reestablezcan la tasa arancelaria anterior al TLC. Estas medidas pueden adoptarse por una sóla ocasión y durante un período máximo de tres años. En el caso de productos extremadamente sensibles, una parte puede aplicar un cuarto año como medida excepcional.

Salvaguarda Global. Los países parte del T.L.C. deben estar exentos de la medida, a menos que sus exportadores:

- a) Representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión; y
- b) Contribuyan de manera importante al daño serio o amenaza del mismo.

No se considerará que una parte tiene una participación sustancial en las importaciones si ésta no es uno de los cinco principales proveedores del bien.

A fin de que un bien de un país parte, no sea considerado como contribuyente importante del daño, la tasa de crecimiento de las importaciones de dicho bien proveniente de ese país, debe de ser menor a las importaciones totales de ese bien.

3.8.16 TRANSPARENCIA

a) La determinación del daño se encomendará a una autoridad competente: para Canadá, será el Tribunal de Comercio Internacional (CITT); para México, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); y para Estados Unidos, la Comisión de Comercio Internacional (USTIC).

b) Solo las peticiones que cumplan los requisitos de forma se tomarán en cuenta para iniciar una investigación de salvaguarda.

c) La autoridad competente debe dar a conocer el inicio de la investigación, llevar a cabo audiencias públicas, evaluar todos los factores relevantes, así como publicar un informe que contenga las conclusiones y el fallo.

3.8.17 INVERSION, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS

3.8.17.1 INVERSION

Las reglas establecidas en el capítulo, se aplican a las inversiones que realicen en territorio de una parte los inversionistas de otra zona.

El capítulo incorpora cinco principios básicos:

- 1) **Trato no discriminatorio.** Con ciertas excepciones mediante trato nacional y trato de nación más favorecida.
- 2) **Requisitos de Desempeño.** Se prohíben, pero las partes han previsto excepciones (transitorias) específicas con respecto a esta obligación.
- 3) **Transferencias.** Con respecto a las transacciones realizadas con una inversión, las divisas extranjeras podrán transferirse libremente, a tipo de cambio de mercado.
- 4) **Expropiación.** Sólo por causas de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias y de acuerdo con las formalidades esenciales de la ley. Los inversionistas deberán recibir sin demora, indemnización conforme al valor justo de mercado junto con el interés correspondiente.

5) Mecanismos de Solución de Controversias. Como alternativa a los tribunales internos, se abre la posibilidad de recurrir a un procedimiento de arbitraje internacional, que solamente podrá resolver sobre el pago de daños pecuniarios.

Norma Mínima de Trato: Las partes deben otorgar a los inversionistas de los países del T.L.C. un trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas, de conformidad con el derecho internacional.

Consejo de Administración y Personal Ejecutivo: El capítulo establece disciplinas con respecto a requisitos de nacionalidad y residencia de los consejos de administración y del personal ejecutivo de alta gerencia.

Extraterritorialidad. Ninguna de las partes puede obligar a un inversionista de los países firmantes del T.L.C. a actuar en forma contraria a las leyes del país anfitrión.

Los anexos establecen excepciones específicas y compromisos de liberalización para ciertos sectores.

México reserva al Estado los sectores señalados en la Constitución.

Medidas ambientales. Compromiso de las partes de no suprimir disposiciones ambientales con el propósito de atraer nuevas inversiones.

Seguridad Nacional. Ninguna de las obligaciones acordadas impedirá a las partes recurrir a medidas para la protección de su seguridad nacional.

3.8.17.2 COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

Trato Nacional. Cada país parte del T.L.C. otorgará a los proveedores de servicios de los otros dos países, un trato no menos favorable que el otorgado, en circunstancias similares, a sus propios proveedores de servicios similares.

Trato de Nación más Favorecida. Cada país parte del T.L.C. otorgará a los servicios y a los proveedores de los otros dos países, inmediata e incondicionalmente, un trato no menos favorable que el otorgado a proveedores de servicios similares de cualquier otro país, sea o no parte del T.L.C.

Presencia Local. Una parte no obligará a un proveedor de servicios a otra parte, a mantener residencia o establecer una oficina de representación, sucursal o cualquier tipo de empresa en su territorio como condición para prestar un servicio.

Reservas. Los tres países pueden mantener ciertas reservas respecto a trato nacional, trato de nación más favorecida y presencia local.

Los países tendrán un período de dos años para inscribir las medidas estatales y provinciales en sus respectivas listas de reserva.

Restricciones cuantitativas no discriminatorias. Los tres países también consultarán, al menos cada dos años, respecto a la posible eliminación de nuevas restricciones cuantitativas no discriminatorias que se pudieran establecer.

Otorgamiento de Licencias y Certificaciones. El Tratado proporciona mecanismos para el reconocimiento mutuo de licencias y certificaciones de profesionales. Sin embargo, no tendrá que reconocer en forma automática la educación o experiencia de un proveedor de servicios de otro país parte del T.L.C. Dos años después de la entrada en vigor del Tratado, los países partes del T.L.C. eliminarán los requisitos de nacionalidad para el otorgamiento de licencias y certificación de los proveedores de servicios profesionales.

Denegación de Beneficios. Una parte podrá denegar los beneficios derivados del Capítulo de Servicios, si determina que un servicio está siendo suministrado a través de una empresa de otra parte que es propiedad o está bajo control de personas de un país que no es parte del T.L.C. y que dicha empresa no realiza actividades sustantivas en el territorio de un país parte del T.L.C.

3.8.17.2.1 ANEXO 1212: TRANSPORTE TERRESTRE

A partir de la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos modificara la moratoria que actualmente aplica al otorgamiento de permisos para la prestación de servicios de camiones y autobuses, para permitir a los operadores mexicanos de autobuses turísticos y fretados brindar servicios en el mercado transfronterizo estadounidense. Las compañías canadienses de camiones y autobuses no están incluidas en la moratoria estadounidense. Canadá seguirá permitiendo que los operadores de servicios de camiones y autobuses mexicanos y estadounidenses obtengan la autorización de prestar sus servicios en Canadá con base en el principio de trato nacional.

Tres años después de la firma del Tratado, México permitirá a las compañías de transporte canadienses y estadounidenses, hacer entregas transfronterizas y recoger carga en los estados fronterizos, y Estados Unidos permitirá a empresas mexicanas prestar los mismos servicios en territorio fronterizo estadounidense. En la misma fecha, México permitirá un 49 por ciento de inversión canadiense y estadounidense en empresas de autobuses y de camiones de carga que proporcionen servicios internacionales de carga (comprendida la distribución punto a punto de dicha carga en territorio mexicano). Estados Unidos mantendrá su moratoria al otorgamiento de permisos para la prestación de servicios internos de autotransporte de carga y de pasajeros, permitiendo únicamente la participación minoritaria de inversionistas mexicanos en empresas estadounidenses.

Tres años después de la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos permitirá que las empresas de autobuses de México inicien la prestación de servicios transfronterizos con itinerario fijo, de y hacia cualquier parte de Estados Unidos. México otorgará el mismo trato a las compañías de autobuses de Canadá y Estados Unidos.

Seis años después de que el Tratado entre en vigor, Estados Unidos permitirá a las compañías de autotransporte de carga de México, el acceso transfronterizo a todo su territorio para prestar sus servicios. México otorgará el mismo trato a las compañías de autoransporte de carga de Canadá y Estados Unidos.

Al séptimo año de la entrada en vigor del Tratado, México permitirá un porcentaje del 51 por ciento de inversión canadiense y estadounidense en compañías mexicanas de autobuses y camiones que presten servicios internacionales de carga. Al mismo tiempo, Estados Unidos eliminará la moratoria al otorgamiento de servicios para la operación en Estados Unidos de empresas de camiones de carga y autobuses con capital 100 por ciento mexicano.

Diez años después de la entrada en vigor del Tratado, México permitirá un 100 por ciento de inversión extranjera en empresas de camiones de carga y autobuses. Los países miembros no estarán obligados a eliminar restricciones a la inversión en transporte de carga interna.

3.8.17.3 TELECOMUNICACIONES

Las partes acuerdan que las redes públicas de telecomunicaciones estarán disponibles en términos y condiciones razonables y no discriminatorias, para empresas e individuos que las requieran para llevar a cabo sus actividades.

El anexo se aplica a:

- EL acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.
- La prestación de servicios mejorados o de valor agregado.
- Las normas relacionadas con la conexión de equipo terminal a las redes públicas.

La operación y establecimiento de redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones no forman parte del Tratado. Asimismo, el anexo no aplica a las medidas que afectan a distribuidores de programas de radio o televisión, a través de estaciones radiodifusoras o sistemas de cable, los cuales tendrán acceso y uso continuo de las redes públicas de telecomunicaciones.

Los tres países no estarán obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de transporte de telecomunicaciones a una persona de otro país miembro del T.L.C., y se reservan la facultad para prohibir a los operadores de redes privadas la prestación de redes y servicios públicos a terceras personas.

Los procedimientos de cada país para otorgar licencias, permisos u otras autorizaciones para la prestación de servicios de valor agregado, serán transparentes, no discriminatorios y expeditos. La prestación de estos servicios será sin restricciones y de acuerdo a un programa de liberalización.

El Tratado hace referencia a las normas que deben prevalecer en la conexión de equipo de telecomunicaciones a las redes públicas. Las normas se enfocarán a impedir daño técnico o interferencia con las redes y servicios públicos, así como aquellas pertinentes para garantizar la seguridad de los usuarios.

El Tratado reconoce la facultad de cada país para mantener o designar a un prestador exclusivo o monopólico de redes o servicios públicos. Cada país garantizará, que dicho proveedor exclusivo no tomará ventaja de su posición, incurriendo en conductas contrarias a la competencia, en detrimento de una persona de algún otro país del T.L.C.

Los países cooperarán para el intercambio de información técnica y el desarrollo de programas de capacitación de gobierno a gobierno.

3.8.17.4 SERVICIOS FINANCIEROS

El capítulo se aplica a las medidas de una parte que afecten la prestación de servicios financieros que realicen las instituciones financieras, en los sectores de banca, seguros y valores.

El capítulo otorga a cualquier proveedor de servicios financieros de un país parte del T.L.C., el derecho a establecer tanto operaciones bancarias, de seguros y valores, como de otros tipos de servicios financieros auxiliares. Establece la obligación de cada parte de permitir que sus residentes obtengan servicios financieros en territorio de otra parte; sin embargo, no obliga a ninguna de las partes a autorizar a las instituciones financieras de otra parte a ofrecer o anunciar servicios financieros en su territorio.

El principio de trato nacional, cuya definición incluye la igualdad de oportunidades competitivas, significa que un país parte del T.L.C. debe otorgar trato no menos favorable que el otorgado a sus propios prestadores de servicios financieros en circunstancias similares.

Cada país se compromete a ofrecer trato de nación más favorecida a los demás países parte del T.L.C.

El artículo relativo a la transparencia, garantiza a las empresas que los países parte:

- a) Pondrán a disposición de las personas interesadas, la información que deben contener sus solicitudes para establecerse.**
- b) Proporcionarán información actualizada sobre la situación del trámite de la solicitud;**
- c) En la medida de lo posible dictarán una resolución administrativa en un plazo no mayor de 20 días.**
- d) Publicarán las medidas a más tardar a la entrada en vigor de las mismas;**

e) Se asegurarán uno o más puntos de consulta, a más tardar 180 días después de la entrada en vigor el Tratado.

El capítulo preserva expresamente el derecho de las autoridades financieras nacionales de adoptar medidas cautelares razonables, no obstante, cualquier otra disposición del Tratado. Igualmente, este capítulo contiene salvaguardas para restringir, cuando surjan problemas de balanza de pagos, las transferencias de servicios financieros transfronterizos.

Aunque el mecanismo general de solución de controversias será el mismo que el de los demás capítulos del Tratado, habrá ciertos procedimientos para atender aspectos específicos de los servicios financieros. Así, se reconoce la necesidad de conocimientos especializados para abordar los asuntos financieros, particularmente cuando intervengan consideraciones de naturaleza cautelar.

Canadá acepta eximir a México de la regla "10/25". Dicha regla impide a los no residentes adquirir en lo individual más del 10% de las acciones de una institución financiera canadiense sometida a la jurisdicción federal, y a los no residentes en conjunto más del 25% de esas acciones. Los bancos mexicanos tampoco estarán sujetos al límite total del 12% de los activos que se aplica a los países que no son parte del T.L.C.

En cuanto a los compromisos de México, los proveedores de los servicios financieros extranjeros de un país parte, podrán establecer en México una institución financiera, que estará sujeta a ciertos límites transitorios. Estos límites se eliminarán a más tardar el año 2000, aunque subsistirán otras disposiciones de salvaguarda a la Banca y Casas de Bolsa.

El anexo de México establece que en materia bancaria, el límite de la participación agregada en el mercado se incrementará del 8% al 15%, entre la entrada en vigor del Tratado y el 1o. de enero del año 2000. A partir del séptimo año se eliminará la restricción. Las disposiciones de salvaguarda, vigentes hasta el año 2004, se aplicarían si la participación agregada en el mercado supera el 25%. Respecto de las casas de bolsa, las cifras análogas son el 10%, el 20% y el 30%. A partir del séptimo año también se eliminarán las restricciones.

El régimen de seguros prevé dos métodos para que las aseguradoras canadienses y estadounidenses tengan acceso al mercado mexicano. Las compañías que establezcan sociedades en conversión con mexicanos, podrán incrementar gradualmente el porcentaje máximo de participación accionaria extranjera en la institución, de un 30% en 1994 al 51% en 1998, pudiendo llegar al 100% en el año 2000. De manera alternativa, las aseguradoras extranjeras podrán constituir subsidiarias, pero éstas estarán sometidas a un límite individual de participación en el mercado del 1.5% y un límite agregado del 6% de participación, con base en el margen de solvencia; este último límite aumentará gradualmente hasta llegar al 12% en 1999. Estos límites serán eliminados del todo el 1o. de enero del año 2000. Las compañías de las partes que tienen actualmente una participación en aseguradoras mexicanas, podrán incrementar su participación accionaria hasta el 100% al 1o. de enero de 1996.

Las compañías de factoraje y arrendamiento financiero estarán sujetas, respecto de su participación en el mercado, a períodos de transición de la misma duración y magnitud que las

casas de bolsa, salvo que no se les aplicarán los límites individuales de participación en el mercado. Los almacenes generales de depósito, las afianzadoras, así como las casas de cambio, no estarán sujetas a los mecanismos de transición.

Los intermediarios financieros de objeto limitado pueden establecer una o más subsidiarias en México. Los activos agregados de estas compañías no pueden exceder el 3% de la suma de: 1.- los activos agregados de todos los bancos en México y 2.- los activos agregados de todos los tipos de intermediarios financieros de objeto limitado en México. Los servicios de crédito que presten las fñales de las empresas automotrices en relación con sus vehículos, no se someterán al límite del 3% ni se tomarán en cuenta para determinar dicho porcentaje.

Los Estados Unidos se comprometen a permitir que las casas de bolsa mexicanas que hayan sido adquiridas en México antes de la entrada en vigor del Tratado por una tenedora dueña de un banco mexicano con operaciones en los Estados Unidos al 30 de junio de 1992, pueden continuar las operaciones bursátiles que venían desempeñando en los Estados Unidos, por un período de por los menos cinco años.

3.8.17.5 POLITICA EN MATERIA DE COMPETENCIA, MONOPOLIOS Y EMPRESAS DEL ESTADO.

El Tratado incluye disposiciones sobre prácticas comerciales no competitivas, privadas y públicas en reconocimiento a que estas disposiciones contribuirán a lograr los objetivos del T.L.C.

Política en Materia de Competencia: Cada país del T.L.C. adoptará o mantendrá medidas en contra de prácticas comerciales no competitivas y cooperará en la aplicación y ejecución de la ley en materia de competencia.

Monopolios y Empresas del Estado:

Empresas del Estado: las disposiciones del Tratado requieren que las empresas que pertenezcan o sean controladas por los Gobiernos Federales, Provinciales o Estatales actúen de manera congruente con las obligaciones del país en cuestión cuando ejerzan una función reglamentaria, administrativa o de otra autoridad gubernamental, como en el caso del otorgamiento de licencias.

Monopolios: El Tratado impone algunas disciplinas adicionales aplicables a los monopolios federales propiedad del gobierno, actuales y futuros, así como a cualquier monopolio privado que un país del T.L.C. pueda designar en el futuro. En la compra o venta de un bien o servicio de monopolio, éste deberá apegarse a las consideraciones comerciales que sean compatibles con los términos del mandato gubernamental, y no deberá discriminar a bienes o negocios de los otros países del Tratado. Cada país deberá asegurarse que los monopolios no se valgan de su posición, para involucrarse en prácticas contrarias a la competencia en mercados no monopólicos en su territorio.

Comité en Materia de Comercio y Competencia: Un comité tripartito considerará asuntos sobre la relación entre políticas y leyes de competencia y el comercio, en la zona de libre comercio.

3.8.17.6 ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAL

Con la simplificación de la entrada temporal de personas que son nacionales de los países partes del T.L.C., se busca crear un ambiente en el cual, al incrementarse los contactos entre sus respectivas comunidades de personas de negocios, de inversión, de comercio y de profesionales, se fomente el intercambio de ideas, la transferencia de tecnología y las oportunidades para una mayor cooperación.

Existen cuatro categorías bajo las cuales las partes otorgarán entrada temporal a las personas de negocios de otras partes:

- 1.- Los visitantes de negocios.
- 2.- Comerciantes e inversionistas.
- 3.- Transferencias de personal dentro de una compañía.
- 4.- Los profesionales enumerados en la lista 2 que soliciten entrar en el territorio de la otra parte para llevar a cabo una actividad de negocios a nivel profesional.

Con respecto a la entrada temporal de profesionales a los Estados Unidos desde México, los dos países han acordado un límite numérico anual de 5,500 personas (esta suma es adicional a la global de 65,000 personas dispuesta por la ley de los Estados Unidos, pero no se cubre en el Tratado). Este límite puede incrementarse por acuerdo de los dos países y en todo caso, la limitación dejará de existir diez años después de la entrada en vigor del T.L.C.

3.8.17.7 PROPIEDAD INTELECTUAL

El capítulo requiere que las partes otorguen protección adecuada y efectiva a los derechos de propiedad intelectual, con base en el principio de trato nacional. Define normas específicas en: derechos de autor, patentes, marcas, derechos de los fitocultores, diseños industriales, secretos industriales, circuitos integrados e indicaciones geográficas.

El capítulo define normas específicas en las áreas de:

Derechos de autor:

- Se protegen programas de cómputo, compilaciones y bases de datos.
- Concede derechos de renta de los programas de cómputo y fonogramas.
- Se estipula un término de protección de por lo menos 50 años para los fonogramas.
- Patentes.
- El Tratado logra amplia protección a los inventores.
- Elimina regímenes especiales.
- Brinda oportunidad de protección a invenciones farmacéuticas y agroquímicas, que antes no podían ser patentadas.

Establece reglas para proteger:

- Marcas de servicios al mismo nivel que las de productos.
- Señales codificadas portadoras de programas emitidas por satélites.
- Los secretos industriales, así como impedir a las autoridades competentes revelen los resultados de pruebas relativas a la seguridad y eficacia de productos farmacéuticos o agroquímicos.
- Los circuitos integrados y los bienes que los incorporan.
- Las indicaciones geográficas.

El capítulo incluye:

- Procedimientos judiciales.
- Observancia de los derechos de propiedad intelectual en la frontera por parte de las autoridades aduaneras.
- Crea mecanismos para la solución de controversias.

3.8.18 DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES

3.8.18.1 PUBLICACION, NOTIFICACION Y ADMINISTRACION DE LEYES.

Cada una de las partes acreditará un Centro de Información para facilitar la comunicación en relación al T.L.C.. Asimismo, cada país se responsabilizará de la publicación en sus leyes y reglamentos de asuntos relacionados al Tratado.

3.8.18.2 REVISION Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y CUOTAS.

3.8.18.2.1 COMPENSATORIAS.

En el Tratado se establece un mecanismo para que los Tribunales Arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las soluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del T.L.C.. Cada país parte llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales.

Cada tribunal arbitral se integrará por cinco individuos calificados, de los países involucrados, seleccionados de una lista elaborada por los tres países: cada país seleccionará a dos Arbitros y el quinto será seleccionado por acuerdo entre los Arbitros seleccionados y de no haber acuerdo será elegido al azar.

En la revisión de la resolución impugnada, el Tribunal Arbitral solamente aplicará el derecho del país importador.

El tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias. Cada país modificará su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del T.L.C. con posterioridad a la entrada en vigor del Tratado. Cualquiera de estas enmiendas, en la medida en que se aplique a las importaciones procedentes de otro país signatario, podrá ser revisada por una instancia arbitral para detectar conflictos con los objetivos y propósitos del Tratado, así como con los del GATT y sus códigos de conducta relevantes.

Una vez dictada la resolución del tribunal arbitral, cualquiera de los países involucrados en la controversia podrá solicitar la instalación de un Comité de Impugnación Extraordinaria integrada por tres jueces, activos o retirados, de los tres países.

El T.L.C. establece mecanismos de salvaguardas para asegurar que el procedimiento del tribunal arbitral funcione según lo previsto.

3.8.18.2.2 DISPOSICIONES INSTITUCIONALES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS

La Institución central del Tratado es la Comisión de Comercio, misma que estará integrada por los Ministros de Comercio de los tres países. Asimismo, se establece un Secretariado para auxiliar a la Comisión, así como a los Organos Subsidiarios y a los Tribunales que resuelvan las controversias.

Cuando un asunto pudiera afectar los derechos de un país, de conformidad con el Tratado, existirá la obligación de entablar consultas entre las partes (el tercer país puede participar o llevar a cabo sus propias consultas). Si las consultas no resuelven el asunto dentro de un plazo de 30 a 40 días, una parte podrá convocar a una reunión en pleno de la Comisión de Comercio. Si el asunto no ha sido resuelto en un plazo de 30 días a partir de que la Comisión se reúne, el país reclamante puede solicitar el establecimiento de un tribunal para que resuelva la controversia.

El TLC crea dos clases de Tribunales. Arbitrales y Consultivos. Los Tribunales Consultivos emitirán recomendaciones para la solución de la controversia. Los Tribunales Arbitrales pronunciarán resoluciones obligatorias para los gobiernos involucrados.

Los Tribunales estarán integrados por cinco miembros, quienes normalmente serán electos de una lista de expertos en materia jurídica y comercial y otras áreas relevantes y sin vinculación gubernamental. El Tribunal se integrará por medio de un proceso de "selección invertida" para asegurar su imparcialidad.

Salvo que las partes en la controversia acuerden lo contrario, en un plazo de 90 días a partir de la selección del Tribunal, éste presentará un informe preliminar confidencial a los países contendientes. Estos, a su vez, tendrán 14 días para presentar al Tribunal sus comentarios relativos al reporte. El tribunal emitirá su resolución a las partes en un plazo de 30 días a partir de presentado su reporte preliminar

Si alguna de las partes contendientes no cumple oportunamente con la resolución emitida por el Tribunal Arbitral, la parte afectada puede suspender la aplicación de beneficios equivalentes hasta que se resuelva el asunto.

Cuando una controversia pueda resolverse conforme a los procedimientos establecidos por el GATT o por el T.L.C., la parte reclamante podrá elegir cualquiera de los dos foros, una vez seleccionado, el foro elegido será excluyente del otro.

3.8.10 COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

El objetivo del capítulo es proveer acceso no discriminatorio a los proveedores de cada país, para participar en los contratos de adquisiciones de bienes, servicios y servicios de construcción efectuados por las entidades gubernamentales de cada una de las partes.

El capítulo contiene obligaciones de procedimiento mínimos para:

- * Establecimiento de especificaciones técnicas;
- * Calificación de proveedores;
- * Forma de invitación a los proveedores;
- * Procedimientos de licitación, selectiva, abierta y restringida.
- * Plazos para la licitación;
- * Pliegos de condiciones, y
- * Entrega, recepción y apertura de las licitaciones para la adjudicación de los contratos.

Las obligaciones del capítulo serán aplicadas a las adquisiciones que superen los valores de umbrales aplicables, quedando sujetas a ciertas excepciones.

Este capítulo será aplicable únicamente a adquisiciones que superen los valores de los umbrales fijados, quedando sujetos a ciertas excepciones. Se han acordado excepciones generales a la cobertura, en concordancia con la seguridad nacional de cada país.

Las partes acuerdan cubrir las entidades federales, paraestatales y empresas propiedad del Estado, con miras a extender la cobertura a entidades estatales y provinciales.

CAPITULO IV. RESULTADO DE LA NEGOCIACION DE REGLAS DE ORIGEN EN EL T.L.C.

4.1 LAS REGLAS DE ORIGEN EN EL T.L.C.

Las Reglas de Origen se pueden definir como un conjunto de requisitos que los productos deben cumplir para ser considerados como originarios de un determinado país. Podemos decir que son la condición indispensable para que los productos tengan acceso a los sistemas de preferencia arancelarias.

Las Reglas de Origen dentro del T.L.C. de América del Norte tienen como objetivo fundamental el otorgar a México, Estados Unidos y a Canadá, mayores concesiones arancelarias, a diferencia de las que se aplican a otros países que no son de la zona, para que de esta manera, los países que participan en dicho acuerdo sean realmente los que obtengan los mayores beneficios.

En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las Reglas de Origen se proponen:

- a.- Vigilar que las ventajas arancelarias del Tratado, se otorguen sólo a bienes producidos o elaborados en la región de América del Norte, evitando que bienes elaborados totalmente o en su mayor parte fuera de la región, obtengan los beneficios del TLC.

- b.- Establecer la flexibilidad necesaria que permita incorporar ciertos insumos extra zonales en bienes de América del Norte, asegurando así la competitividad de los mismos.

- c.- Establecer reglas claras a los productores, exportadores y autoridades.

En el Tratado, no se establece una Regla de Origen única, sino que variarán dependiendo de las características de cada producto; lo que sí es definitivo es que las Reglas de Origen, son la condición primordial para obtener las preferencias arancelarias negociadas por los tres países.

Es importante señalar que las personas que no deseen cumplir con la Regla de Origen de su o sus productos, podrán seguir exportando con el mismo tratamiento arancelario que reciben actualmente, pues la Regla de Origen no es una obligación para el productor o exportador, sólo representa el requisito a cumplir si se quiere acceder al mercado de América del Norte bajo las preferencias otorgadas por el TLC.

4.2 ESTRUCTURA Y CONTENIDO

En el TLC el Capítulo IV de Reglas de Origen se estructura con quince Artículos y tres Anexos.

Este Capítulo plasma las disposiciones generales a través de sus Artículos para el cumplimiento de las Reglas de Origen, mismas disposiciones que se entrelazan entre sí y con los anexos.

La Regla de Origen que debe cumplir un bien, es específica para cada uno, sin embargo es necesario tomar en cuenta las consideraciones generales plasmadas a lo largo del articulado siguiente:

- Art. 401- BIENES ORIGINARIOS
 - Art. 402- VALOR DE CONTENIDO REGIONAL
 - Art. 403- BIENES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
 - Art. 404- ACUMULACION
 - Art. 405- DE MINIMIS
 - Art. 406- BIENES Y MATERIALES FUNGIBLES
 - Art. 407- ACCESORIOS, REFACCIONES Y HERRAMIENTAS
 - Art. 408- MATERIALES INDIRECTOS
 - Art. 409- ENVASES Y MATERIALES DE EMPAQUE PARA EMBARQUE
 - Art. 410- CONTENEDORES Y MATERIALES DE EMPAQUE PARA EMBARQUE
 - Art. 411- TRANSBORDO
 - Art. 412- OPERACIONES QUE NO CLASIFICAN
 - Art. 413- INTERPRETACION Y APLICACION
 - Art. 414- CONSULTAS Y MODIFICACIONES
 - Art. 415- DEFINICIONES
- ANEXOS 403.1, 403.2, 403*.

* Anexo 403.1 también se le conoce con el nombre de Anexo 401.

4.3. ORIGEN DE LAS MERCANCIAS

Dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte las partes decidieron clasificar a los bienes de dos maneras, para así verificar si realmente cumplen con los requisitos previstos por las Reglas de Origen. Los bienes se clasificaron en:

- a.- Productos totalmente obtenidos o producidos en la región.
- b.- Productos elaborados parcialmente con insumos no originarios.

4.3.1 a.- Productos totalmente obtenidos o producidos en la región.

La determinación de estos productos es muy sencilla, ya que se consideran como originarios aquellos bienes que se obtengan en su totalidad o sean producidos totalmente en la región

El Artículo 401 inciso (a) del Capítulo de Reglas de Origen, especifica los productos que se consideran totalmente originarios de Norteamérica, señalando:

- 1.- Minerales extraídos en los territorios de la zona.
- 2.- Vegetales cosechados en la zona.
- 3.- Animales vivos, nacidos y criados en la zona.
- 4.- Bienes obtenidos de la caza y/o pesca en territorio de una o más de las partes
- 5.- Bienes obtenidos del mar (peces, crustáceos y otras especies marinas) por barcos registrados o matriculados por una de las partes que lleven su bandera.
- 6.- Bienes que se realicen a bordo de barcos-fábrica a partir de los bienes señalados en el punto 5, siempre y cuando tales barcos estén matriculados por alguna de las partes y lleve su bandera.
- 7.- Bienes obtenidos por una de las partes o una persona de alguna de las partes del lecho o subsuelo marino, fuera de aguas territoriales, siempre que una de las partes tenga los derechos para explotar dicha zona.
- 8.- Bienes obtenidos en el espacio exterior por una de las partes pero que no sean procesados por un tercer país.
- 9.- Desechos y desperdicios derivados de producciones en cualquiera de las partes y que sean recolectados solamente para la recuperación de materias primas.

10.- Productos totalmente elaborados en la región con insumos también de la región.

4.3.2 b.- Productos elaborados parcialmente con insumos no originarios.

Para esta clase de productos se establecen básicamente dos tipos de reglas de origen:

- a - Cambio en la clasificación arancelaria.
- b - Porcentaje de contenido regional.

4.3.2.1 a.- Cambio en la clasificación arancelaria

La Regla de Origen en el TLC se basa en el Sistema Armonizado. Antes de que los países lo adoptaran, las mercancías eran clasificadas según el criterio de cada uno, lo que tenía como consecuencia grandes conflictos para la entrada y salida de mercancías de las aduanas. El Sistema Armonizado surgió del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, entrando en vigor en el mes de julio de 1988, del cual México, Estados Unidos y Canadá forman parte.

Utilizando el Sistema Armonizado, México elaboró su Ley del Impuesto General de Importación y su Ley del Impuesto General de Exportación, las cuales se conocen como tarifas. Estados Unidos y Canadá realizaron lo propio y de esta manera se homologaron los criterios a utilizar para determinar la fracción arancelaria de cada uno de los productos.

Es así, que la Regla de Origen en el TLC basada en un Cambio de Clasificación Arancelaria, se fundamenta en el cambio de clasificación de los insumos no originarios para que cumplan con la clasificación del producto final, por lo que los productos no originarios tendrán que ser lo suficientemente transformados en el proceso de producción del bien final.

Esta Regla de Origen es la más común en el TLC.

4.3.2.2 b.- Contenido Regional.

Dentro del TLC las partes decidieron que para que un producto obtuviera un trato preferencial, debería de contar con un determinado porcentaje de contenido regional, por lo que se crearon Reglas de Origen basadas en un porcentaje mismo.

Para su obtención se crearon dos métodos específico para su obtención:

a.- Valor de Transacción.

b.- Costo Neto.

Estos dos métodos señalan que un producto es originario, siempre y cuando el valor agregado sea superior a un porcentaje predeterminado del valor total del producto, ésto es, que en los dos casos se deberá cumplir con un porcentaje mínimo de contenido regional para así ser considerados como tales

El valor de contenido regional se entiende como el porcentaje del valor total de un producto que representa el valor de los insumos nacionales ó nacionalizados, más el costo de procesamiento realizado en ese país.

4.3.2.2.1 a- Método de Valor de Transacción.

Este método se describe de la siguiente manera:

$$CR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

donde:

CR= es el valor de contenido regional expresado como porcentaje.

VT= valor de transacción del bien.

VMN= es el valor de las mercancías no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

El valor de transacción significa el precio realmente pagado o pagadero por un bien o un material relacionado con una operación del productor de ese bien. En este método el valor de transacción del bien o de los materiales no originarios incorporados al mismo, es el precio pactado.

Este método resulta de fácil aplicación, pues la única información con la que se deberá contar es el precio del producto de exportación, así como la suma de los precios de los materiales no originarios adquiridos directamente por el productor.

4.3.2.2.2 b.- Costo Neto.

El método de costo neto esta basado en la reconstrucción de los costos, a diferencia del método de valor de transacción el cual utiliza el precio pactado del producto de exportación.

El método de costo neto se describe de la siguiente manera:

$$CR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

donde:

CR= es el valor de contenido regional expresado como porcentaje .

CN= es el costo neto del bien.

VMN= es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

El costo neto de un bien se obtiene del costo total del bien menos los gastos de promoción de ventas, comercialización, costos por servicios postventa, costos de embarque y empaque, y costos financieros no admisibles incluidos en el costo total del bien. El costo total es la suma de los costos del producto, costos periódico y otros costos en que se haya incurrido.

Los costos de embarque y empaque son los costos incurridos en el empaquetado de un bien para su embarque y el transporte de los mismos desde el punto de embarque directo hasta el comprador; en estos casos se exceptúan los costos de preparaciones y empaquetados de bienes para su venta al menudeo.

Los costos financieros se describen como los intereses pagados por un productor los cuales excedan de 700 puntos base sobre la tasa pasiva de interés del gobierno federal señalada en las Reglamentaciones Uniformes para vencimientos comparables.

Los costos de promoción de ventas, comercialización y servicios postventa se describen de la siguiente manera:

a) Promoción de ventas y comercialización, publicaciones en medios, investigaciones de mercado, materiales de promoción y demostraciones, aparadores, conferencias, ferias y convenciones comerciales; estandartes, exposiciones, muestras gratuitas, establecimiento y protección de logotipos y marcas registradas; patrocinios, cargos por reabastecimiento para ventas al mayoreo y menudeo y entretenimiento.

b) Ventas e incentivos de comercialización tales como rebajas a mayoristas, detallistas y consumidores, e incentivos de ventas.

c) Sueldos y salarios, comisiones por ventas, bonos, bonificaciones, gastos de vivienda y viajes, membresías y comisiones.

d) **Reclutamiento y capacitación de personal relacionada con la promoción, venta y servicio postventa, siempre y cuando se identifiquen en los estados financieros y cuentas de costos del productor por separado, para la realización de estas actividades.**

e) **Seguro por responsabilidad derivada del producto.**

f) **Productos de oficina para la promoción de ventas, comercialización y servicio postventa, cuando tales costos se identifiquen por separado para este fin, comercialización y servicio en los estados financieros o en las cuentas de costos.**

g) **Teléfono, correo y otros medios de comunicación cuando esos costos se identifiquen por separado para la promoción de ventas, comercialización y servicio en los estados financieros o cuentas de costos del productor.**

h) **Rentas y depreciaciones de las oficinas de promoción de ventas, comercialización y servicio, así como centros de distribución.**

i) **Primas de seguros sobre la propiedad, impuestos, costos de servicios, costos de mantenimiento y reparación de las oficinas de promoción de ventas, comercialización y servicio, así como de los centros de distribución, cuando tales costos se identifiquen por separado para promoción de ventas, comercialización y servicios en los estados financieros o cuentas de costos del productor.**

j) **Pagos del productor a otras personas por reparaciones derivadas de una garantía.**

4.4 REGLAS MIXTAS

Las Reglas de origen Mixtas son aquellas que deben de cumplir tanto el requisito de cambio de clasificación arancelaria, así como un porcentaje mínimo de contenido regional.

El criterio que se utilizó para la creación de Reglas de Origen más estrictas, fue el de asegurar que los eslabones de las cadenas productivas de esos bienes quedaran más integrados dentro de la producción de América del Norte. Un ejemplo de este tipo de Reglas de Origen, lo encontramos en el Sector Calzado, que además de establecer un cambio en la clasificación arancelaria de ciertos insumos, debe de cumplir con un mínimo del 55% de contenido regional, esto protegiendo, por ejemplo, la participación de la industria de la curtiduría dentro de la cadena productiva del calzado.

4.5 OTRAS INSTANCIAS A CONSIDERAR PARA LA DETERMINACION DEL ORIGEN DE LOS PRODUCTOS.

En el anexo 401 se señalan los requisitos básicos para obtener la Regla de Origen, sin embargo, para algunos casos en los que el producto no cumple con los requisitos establecidos en dicho anexo, se presentan cinco instancias adicionales que permitirán a esos productos cumplir con la Regla de Origen y así considerarlos como originarios.

Estas instancias son:

- a.- Bienes desensamblados y bienes clasificados junto con sus partes.
- b.- Declaración de bienes intermedios.
- c.- Acumulación.
- d.- De mínimos.
- e.- Materiales y bienes fungibles.

4.5.1 a.- Bienes desensamblados y bienes clasificados junto con sus partes.

Esta disposición engloba a todos aquellos productos que se encuentran clasificados en la misma fracción arancelaria que sus partes, por lo que un cambio en la fracción arancelaria resultaría imposible. En el TLC se prevén estos casos y salvo excepciones en el sector textil (prendas de vestir), que cumplan con un requisito de contenido regional del 50% utilizando el método de Costo Neto o del 60% bajo el método de Valor de Transacción, estos productos serán considerados como originarios.

4.5.2 b.- Declaración de Materiales Intermedios.

Existen situaciones en donde los productores verticalmente integrados, pueden encontrarse en desventaja frente a otros productores, cuyos procesos productivos están menos integrados. Es por eso que en el TLC, en el párrafo 10 del Artículo 402, se contempla la posibilidad de que los productores, puedan designar como materiales intermedios a ciertos materiales de fabricación propia, esto es, contabilizar estos materiales como si hubieran sido comprados a un proveedor independiente. Sin embargo, con objeto de impedir que el productor abuse en la declaración de materiales intermedios, éste sólo podrá declarar aquellos materiales intermedios que estén sujetos a un requisito de contenido regional, en el caso en que no utilice en su producción ningún otro material intermedio, sujeto también al

requisito de contenido regional. Esto se establece para que el productor no acumule contenido regional a través de manipulaciones contables.

En el caso en que se utilicen materiales intermedios que únicamente estén sujetos a un cambio de clasificación arancelaria, el productor podrá declarar de manera ilimitada estos materiales, pues en la determinación del origen del material no intervienen las técnicas contables.

El valor de un material intermedio se determinará por el costo total de su producción y no por el valor de transacción; esto se basa en que los materiales intermedios tienen como objeto el incorporarse a la cadena productiva de un bien y no el de ser comercializados.

4.5.3 c.- Acumulación.

Se establece que un productor que adquiera materiales de varios proveedores, podrá acumular el porcentaje de contenido regional, para la obtención del costo neto de los procesos llevados a cabo por esos proveedores, como si fuera propio, siempre que estos procesos sean llevados dentro del territorio de América del Norte.

En el caso en que el productor eligiera la acumulación, no podrá utilizar el método de valor de transacción para calcular el contenido regional del producto final.

4.5.4 d.- De mínimos.

Se estableció que aquellos productos que no cumplieran con la Regla de Origen establecida en el Artículo 401, relativo al cambio en la clasificación arancelaria, por tener un porcentaje muy pequeño de insumos no originarios, si no exceden del 7% del valor del producto, serán calificados como originarios. Este punto se aplica a productos cuya Regla de Origen se basa en el cambio de clasificación arancelaria.

4.5.5 e.- Materiales y bienes fungibles.

Los bienes y materiales fungibles se definen como: bienes o materiales que son intercambiables para efectos comerciales y cuyas propiedades son esencialmente idénticas; esto quiere decir que son aquellos bienes que físicamente no pueden diferenciarse de otro similar como en el caso del trigo, maíz, vinos, sal, azúcar, etc.

Cuando un productor utiliza materiales fungibles tanto originarios y no originarios sin poderlos identificar físicamente, en lugar de considerarlos como no originarios en su totalidad el

Artículo 406 le permite determinar el origen de estos materiales en base a algunos métodos de manejo de inventarios señalados en las Reglamentaciones Uniformes. Entre estos métodos podemos encontrar el de Primeras Entradas, Primeras Salidas y Últimas Entradas, Primeras Salidas, entre otras.

4.6 OTRAS PROVISIONES

En el Tratado también se consideró el trato que se les debía dar a aquellos bienes que son entregados junto con el bien a exportar al que se le está confiriendo origen.

En este rubro se clasificaron:

- a.- Accesorios, refacciones y herramientas.
- b.- Envases y materiales de empaque para venta al menudeo.
- c.- Contenedores y materiales de embarque.
- d.- Transbordo.
- e.- Operaciones que no clasifican.

4.6.1 a.- Accesorios, refacciones y herramientas.

No se tomarán en cuenta los accesorios, refacciones, ni las herramientas para determinar si el bien satisface el cambio en la clasificación arancelaria correspondiente. Sin embargo, si dicho bien está sujeto al requisito de contenido regional, estos accesorios, refacciones o herramientas deberán tomarse en cuenta en la contabilidad de contenido regional.

Lo anterior se cumplirá siempre que:

- a) los accesorios, refacciones y herramientas no sean facturados por separado del bien;
- b) las cantidades y el valor de dichos accesorios, refacciones y herramientas sean habituales para el bien;
- c) cuando el bien esté sujeto al requisito de valor de contenido regional, el valor de los accesorios, refacciones y herramientas se tomará en cuenta, como materiales originarios o no originarios, según sea el caso, al calcular el valor de contenido regional del bien.

4.6.2 b.- Envases y Materiales de empaque para venta al menudeo.

Estos artículos no se tomarán en cuenta para determinar si un bien satisface el requisito de cambio en la clasificación arancelaria. Sin embargo si dicho bien está sujeto a un requisito de contenido regional, estos envases y materiales de empaque deberán tomarse en cuenta para la contabilidad del contenido regional.

4.6.3 c.- Contenedores y materiales para empaque.

Los contenedores y materiales de empaque en los cuales el bien viene empaquetado para su transportación, no se deberán tomar en cuenta para determinar el origen ya sea en el supuesto de que el bien esté sujeto a un requisito de cambio en clasificación arancelaria o un requisito de contenido regional.

4.6.4 d.- Transbordo.

Un bien no se considerará como originario si es objeto de cualquier operación, excepto de descarga, recarga o cualquier otro movimiento necesario para mantenerlo en buena condición o transportarlo a territorio de una de las partes.

4.6.5 e.- Operaciones que no califican.

Son aquellas operaciones que no modifican sustancialmente a un bien para considerarlo como originario. Tal es el caso de una simple disolución en agua u otra sustancia similar.

4.7. SECTORES ESPECIFICOS

4.7.1 SECTOR AUTOMOTRIZ

Como se ha mencionado anteriormente, la determinación del origen para la mayoría de las mercancía que requieren de un contenido regional, se realiza de forma total, esto es que si el bien está por encima del requisito mínimo requerido, se le considerará como originario.

Sin embargo, en el proceso productivo de un automóvil en el cual se realizan una gran variedad de etapas, el tratar de llevar una contabilidad del valor de los insumos, basada en la determinación del origen para cada una de éstas, como se lleva a cabo en la generalidad de los bienes, podría llevar a una distorsión, pues no sería posible el controlar el proceso de determinación de origen. Así, si un productor utiliza en la fabricación de un automóvil una gran cantidad de bienes que apenas cumplen con el contenido regional, al equiparar el contenido regional de éstos a su valor total, el productor podría acumular de manera excesiva un contenido regional como resultado de la aplicación del principio de todo o nada. Esto le permitiría importar una gran cantidad de insumos no regionales, desvirtuando el proceso de determinación de origen para el producto final. También, este proceso podía repetirse a la inversa, negando trato preferencial a productos con altos niveles de contenido regional.

Dadas las posibles distorsiones resultantes de la compleja cadena productiva en el sector automotriz, se diseñaron algunas provisiones especiales. Estas provisiones comprenden un sistema de rastreo para facilitar la identificación del contenido regional de las autopartes y de esta manera evitar el excesivo acumulamiento de contenido regional.

El sistema de rastreo en el caso de automóviles ligeros y sus partes, descritas en el anexo 403.1 se determinará de la siguiente manera:

- a.- El insumo o componente utilizado que cumpla con la regla de origen basada en un cambio arancelario únicamente, el valor total del insumo o componente se considerará como originario.
- b.- Si el insumo o componente esta sujeto a un requisito de valor agregado, el productor determinará el contenido no regional del producto, sumando a valor de transacción todos los materiales de fuera de la región que se hayan incorporado en la producción. Para lograr la realización de este punto se necesita obtener una afirmación exacta de los proveedores.
- c.- Para determinar el origen de los automóviles ligeros o sus partes, descritas en el anexo 403.1 se deberá utilizar el método de costo neto.

En el caso de los camiones pesados, autobuses, tractocamiones y camiones especiales, así como sus motores y transmisiones, el sistema de rastreo se determina de la siguiente manera:

a.- En el anexo 403.2, se listan los principales materiales que constituyen los motores y transmisiones.

b.- La determinación del valor de materiales no originarios en la fórmula de costo neto.

Una vez realizado el rastreo, se determina si cumplen con el porcentaje de contenido regional especificado en el Tratado, que en el caso de los automóviles y camiones ligeros, así como de sus motores y transmisiones, será en un principio de un 50%, elevándose en cuatro años a un 56% y elevándose nuevamente en otros cuatro años a un 62.5%, el cual será definitivo. Para el resto del sector automotriz (camiones pesados, autobuses, tractocamiones y camiones especiales) y de las autopartes, el contenido regional será de un 60%. De manera similar, existirán dos periodos de transición de 4 años, en los cuales se iniciará con un 50% y posteriormente se elevará a un 55% respectivamente hasta llegar al 60% definitivo.

4.7.2 SECTOR TEXTIL

Para el sector textil se establecieron condiciones particulares, al igual que en otros sectores, con el fin de que los productores aprovecharan las ventajas del TLC. La Regla de Origen general para el sector textil se basa en:

a.- " Hilo en Adelante " . La mayor parte de los productos textiles y prendas de vestir, deberán de elaborarse a partir de hilo producido en la región.

b.- " Fibra en Adelante " . En el caso de las exportaciones de hilos e hilados y ciertas prendas de punto, deberán elaborarse a partir de fibras producidas en la región.

Además de estos puntos se establecieron otros casos especiales en donde se puede conferir origen y éstos son:

a.- Cuando se importen telas de países no miembros del TLC, porque se considere que existe oferta insuficiente en la región; tal es el caso de la seda, lino, yute, fibras vegetales, brassieres, durante los primeros 24 meses, camisas con ciertas telas especiales y tejidos impregnados.

b.- " De Minimis " . En donde un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales importados de países de afuera de la región y utilizados en la producción del bien que no cumple con el salto arancelario, no excede de un 7% del valor de transacción del bien.

Para este sector como para el resto de los puntos tocados en el Tratado, se estipuló que se realizará una revisión general antes del 1o de enero de 1998.

4.8 PROCEDIMIENTOS ADUANALES

El Capítulo de Procedimientos Aduanales del TLC, señala de manera general los procedimientos que se deberán seguir, a fin de certificar que los productos que se importan o exportan, cumplan con el de las reglas de origen y de esta manera reciban el correspondiente trato arancelario preferencial, así como los procedimientos que deberán seguir las autoridades aduanales para comprobar el origen certificado por los exportadores o productores de bienes.

También en este capítulo se contemplan las disposiciones referentes a la obtención de dictámenes anticipados otorgados por la autoridad aduanera del país importador a los importadores, exportadores y productores que deseen saber la aplicación o interpretación de las reglas de origen. Así mismo, se establecer los medios de defensa con los que cuenta el particular para apelar las resoluciones emitidas por la autoridad del país importador.

Finalmente se describen los mecanismos de cooperación y consulta en materia de reglas de origen y aspectos aduanales, así como un mecanismo de solución de controversias entre las partes, previo al mecanismo general del Tratado.

4.9 CERTIFICACION DE ORIGEN

Se establecerá un Certificado de Origen común para la región, con el fin de certificar que un bien que se exporte de una de las partes a otra, califique como un bien originario y tenga el derecho de recibir un trato arancelario preferencial. Este certificado estará en los tres idiomas, pero deberá ser llenado en el idioma del país importador.

El certificado podrá amparar una sola importación o importaciones del bien de que se trate, o varias importaciones o exportaciones de bienes idénticos que se vayan a realizar en un período determinado, que no podrá exceder de un año. Se debe señalar que el Certificado tendrá validez por un período de cuatro años a partir de la fecha de su firma, esto es, el período dentro del cual la autoridad del país importador deberá aceptarlo.

El responsable de la emisión del Certificado de Origen, será el exportador del bien, el cual lo realizará en base al conocimiento que tiene del bien o basándose en otro Certificado expedido por el productor del bien.

El exportador deberá de proporcionar el Certificado de Origen al importador que solicite trato arancelario preferencial y deberá de proporcionar una copia del Certificado a la autoridad aduanera que así lo solicite. No se requerirá entregar una copia del Certificado a la autoridad del país importador, pero ésta podrá solicitarla en cualquier momento.

En las importaciones comerciales o no comerciales cuyo valor no exceda de mil dólares o su equivalente, no se requerirá de un Certificado de Origen. En las importaciones comerciales, la certificación podrá hacerse en la factura comercial, si así lo requiere el país importador.

4.10. VERIFICACION DE ORIGEN

Para determinar si las preferencias arancelarias otorgadas por un país importador, han recaído en bienes realmente originarios de la región, la autoridad aduanera del mismo, podrá verificar si los bienes califican como originarios o no. La verificación podrá llevarse a cabo mediante cuestionarios escritos dirigidos a los exportadores o a los productores en el país exportador o mediante visitas de verificación a las instalaciones de los mismos, u otros procedimientos que estipulen las partes, con el fin de revisar sus libros y registros contables o las instalaciones en donde se lleva a cabo la producción de el o los bienes.

Para poder realizar, la visita la autoridad aduanera del país importador deberá de notificar por escrito su intención de realizarla al exportador o productor del bien, así como a la autoridad aduanera del país exportador, por lo menos con treinta días de anticipación. La visita no podrá ser llevada a cabo sin el consentimiento del exportador o del productor; si no se otorga el consentimiento, el país importador podrá negar el trato arancelario preferencial al bien.

Cada una de las partes señalará que, cuando su autoridad aduanera reciba una notificación de conformidad con la visita, en los quince días siguientes de la fecha de la recepción de la notificación, dicha parte tendrá la facultad de posponer la visita programada para la verificación por un período no mayor de sesenta días a partir de la fecha en que se recibió la notificación, o por un plazo mayor que acuerden las partes. Lo anterior no podrá ser motivo para que una de las partes niegue trato arancelario preferencial.

Durante la verificación, el productor o el exportador podrá designar a dos testigos para la visita, siempre que éstos intervengan solamente en calidad de testigos; si no se llegan a nombrar los testigos, ésto no será causa para posponer la visita.

La parte que lleve a cabo la verificación, dará al exportador o productor del bien sujeto a verificación, una resolución escrita, en la que se señale si el bien califica como originario o no, la cual deberá incluir las conclusiones de hecho y el fundamento jurídico para llegar a esa determinación.

4.11 CONFIDENCIALIDAD

Se establece además la obligación de las partes de mantener la confidencialidad de la información obtenida y sólo podrá darse a conocer a las autoridades responsables de la administración y aplicación de las resoluciones de determinación de origen, así como de asuntos aduanales y de ingresos.

4.12 SANCIONES

Cada una de las partes establecerá medidas que impongan sanciones penales, civiles o administrativas, por violaciones a sus leyes y reglamentos, relacionadas con las disposiciones establecidas en el Capítulo de Procedimientos Aduanales.

4.13 DICTAMENES ANTICIPADOS

Son resoluciones emitidas por las autoridades aduaneras del país importador, con anterioridad a la importación de un bien a su territorio, por las que la autoridad determinará, a solicitud de un importador, de un exportador o productor, en territorio de otra de las partes, la aplicación de determinadas disciplinas previstas en el Tratado a casos concretos, en especial en materia de:

- a.- Cambio en la clasificación arancelaria.
- b.- Valor de contenido regional.
- c.- Valoración aduanera.
- d.- Asignación de costos para calcular el costo neto de un bien o el valor de un material.
- e.- Origen de bienes.
- f.- Trato preferencial a bienes reimportados después de haber sido reparados.
- g.- Marcado de país de origen.

El objetivo de este tipo de resoluciones es el dar seguridad a los importadores de bienes como a los exportadores y productores, sobre las transacciones comerciales internacionales, al conocer de manera anticipada los criterios que seguirá la autoridad del país importador sobre determinada operación, así como su interpretación de la determinación del origen de un bien por la aplicación de las reglas de origen al bien específico.

La utilización de esta disciplina también será de gran utilidad al exportador o productor de bienes originarios, pues con él podrá basarse en el caso de una verificación, y demostrar el

cumplimiento de la regla de origen de su o sus productos. La autoridad podrá poner en duda la determinación del origen únicamente si los hechos o circunstancias señaladas al momento de solicitar el dictamen anticipado, no son las verdaderamente existentes.

Cuando el dictamen anticipado sea desfavorable para la persona solicitante, la autoridad se compromete a explicar de manera completa las razones de esa resolución.

En este capítulo se establecen circunstancias por las cuales la autoridad aduanera podrá modificar o revocar los dictámenes anticipados; estas circunstancias podrán ser:

- a.- Error en el dictamen.
- b.- Si el dictamen no está conforme con una interpelación que las partes hayan acordado respecto al Tratado Nacional o a las Reglas de Origen.
- c.- Cuando cambian las circunstancias o hechos materiales que hayan dado origen al dictamen.
- d.- Con el fin de dar cumplimiento a una modificación a las Reglas de Mercado de País de Origen o a las Reglamentaciones Uniformes.
- e.- Con el objeto de cumplir con una resolución judicial o de ajustarse a una situación legislativa interna.

La modificación o revocación surtirá efecto en el momento en que se expida, o en una fecha posterior, dependiendo de cada una de las partes y no se podrá afectar a las importaciones realizadas antes de esa fecha a menos que la persona a la que se le haya expedido no hubiera actuado conforme a los términos y condiciones.

En México el grupo encargado de efectuar las modificaciones o revocaciones, será el Tribunal Fiscal de la Federación, a solicitud de la autoridad administrativa, en tanto que en Estados Unidos y Canadá la autoridad administrativa por sí sola, podrá hacer las modificaciones y revocaciones pertinentes.

4.14 REVISIÓN E IMPUGNACIÓN DE RESOLUCIONES DE DETERMINACIÓN DE ORIGEN Y DE DICTAMENES ANTICIPADOS.

El Tratado en este punto busca el asegurar que los exportadores y productores de cualquiera de las tres partes, reciban el mismo trato en materia de defensa.

En este sentido, cada uno de los países se comprometió a otorgar los mismos derechos de revisión e impugnación que otorga a los importadores en su territorio, respecto de resoluciones de determinación de origen y de dictámenes anticipados que dicte su autoridad aduanera, para cualquier persona que:

- a.- Haya llenado y firmado un certificado de origen que respalde un bien que haya sido motivo de una determinación de origen.
- b.- Cuyo objeto haya sido resultado de una resolución de mercado del país de origen.
- c.- Hayan recibido un dictamen anticipado.

Además de los procedimientos generales de defensa que son de país a país, los productores y exportadores tendrán derechos de revisión e impugnación en el extranjero, de por lo menos un nivel de revisión administrativa, independiente del funcionario o dependencia responsable de la resolución sujeta a revisión judicial o cuasi-judicial, de la resolución o la decisión tomada al nivel último de la revisión administrativa, en concordancia con la legislación de cada país.

4.15 REGLAMENTACIONES UNIFORMES

Dada la gran complejidad de las disposiciones comprendidas en el Capítulo de Reglas de Origen, las cuales pueden resultar en ocasiones difíciles de comprender, los tres países acordaron elaborar la interpretación de estas disposiciones (Reglamentaciones Uniformes) , lo que será de gran utilidad para los particulares que realicen actividades de comercio en la región y busquen obtener las preferencias arancelarias que dará este Tratado.

Con esto se evitarán una gran cantidad de conflictos entre las partes, originados por la aplicación e interpretación de las disposiciones establecidas en el Tratado, estableciendo además para el articular líneas claras de acción.

4.16 COOPERACION

Las partes acordaron establecer un sistema de cooperación entre ellas para así poder unificar criterios y eliminar cualquier problema por falta de uniformidad en los criterios. Esta cooperación abarca:

- a.- Notificarse mutuamente las resoluciones o determinaciones de origen tomados y de ser posibles aquellas que estén en vías de elaborarse.
- b.- Aquellas relacionadas con la clasificación arancelaria o asignación de costos que afectan la determinación del origen.
- c.- Aplicación de sus leyes y regulaciones.
- d.- Prevención del transbordo ilícito de artículos sujetos a restricciones

provenientes de fuera de la región.

e.- Facilitar información estadística de importaciones y exportaciones, la armonización de la documentación, aceptar una sintaxis internacional de datos y el intercambio de información y archivo o envío de documentación relativa a aduanas.

4.17 CONSULTAS Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Aun y cuando las negociaciones del Tratado y en especial las de Reglas de Origen se hicieran de manera detallada y cuidadosa, es imposible prever los cambios en los procesos productivos, por lo que las tres partes decidieron la creación de un sistema periódico de consultas en materia de reglas de origen y de procedimientos aduanales, a través del establecimiento de un Grupo de Trabajo sobre Reglas de Origen y de un Subgrupo de Aduanas.

El Grupo de Trabajo se integrará por representantes de cada una de las partes y tendrá como principal objetivo el verificar la efectiva aplicación y administración de cualquier asunto relacionado con las reglas de origen y los procedimientos aduanales. Si alguno de los integrantes del Grupo de Trabajo difiere de la opinión de la mayoría, podrá recurrir a la Comisión de Libre Comercio dentro de un término de 30 días a partir de la petición; además el Grupo buscar acuerdos, a petición de alguna de las partes, sobre cualquier propuesta de modificación o adición a la regla de origen o procedimiento aduanal, mismos que deberán ser sometidos a la Comisión de Libre Comercio y ésta resolverá si es que se requiere la modificación al Tratado.

Si se llegara a dar el caso en que la Comisión determine un cambio al Tratado, este deberá ser llevado a cabo por las partes en los 180 días siguientes a la aprobación de dicho cambio por la Comisión.

El Grupo de Trabajo se reunirá por lo menos cuatro veces al año, y extraordinariamente a solicitud de alguna de las partes.

El subgrupo de Aduanas deberá de reportar periódicamente y notificar los acuerdos tomados en asuntos de clarificación arancelaria y valoración aduanera relacionados con resoluciones de determinación de origen, procedimientos y criterios equivalentes a la solicitud, modificación, revocación y aplicación de los dictámenes anticipados, así como sobre la revisión de los certificados de origen.

Además se encargará de analizar las posibilidades de armonizar los requisitos de automatización y documentación en materia aduanera y las propuestas de modificación administrativa u operativa en materia aduanera, que puedan llegar a afectar el flujo comercial entre las partes.

El subgrupo de Aduanas se reunirá cuatro veces al año, y extraordinariamente a solicitud de alguna de las partes.

Respecto al período de resolución se tendrán 60 días, en donde si no se llega a un acuerdo se turnará al Grupo de Trabajo para su solución.

CONCLUSIONES

1.- El comercio entre países, al igual que entre personas, es un simple intercambio de bienes y servicios.

Las ventajas del intercambio son muchas, pero una de las más importantes es la de obtener productos o servicios que no se tienen, que no se pueden producir o que se producen pero con un enorme costo; sin embargo, existen también desventajas y quizá la que más destaca es la de desalentar la producción interna de aquellos bienes y servicios que frente a los bienes extranjeros son de menor calidad pero con un enorme costo.

En resumen, el comercio internacional es importante porque permite que los países puedan contar con una mayor cantidad de bienes y productos para el consumo de su población, así mismo, el intercambio internacional obliga a las empresas a ser más eficientes con una mejor estructura productiva, y así poder ofrecer bienes a precios internacionalmente competitivos.

2.- México negoció el Tratado de Libre Comercio porque:

- Cambió su estrategia de crecimiento de una economía cerrada y protegida, a una economía abierta para obtener los beneficios del comercio exterior. Ello traerá como consecuencia la tendencia hacia un mayor nivel de competitividad en sectores industriales con respecto a los existentes en el mundo.

- El desarrollo de la ciencia y de la tecnología ha hecho que las economías estén más estrechamente vinculadas entre sí. Por lo anterior, la economía mundial comienza a organizarse en bloques comerciales o agrupaciones de países en los que se están redefiniendo las reglas para el intercambio comercial.

- Reconoce las modificaciones que se están dando en la economía nacional e internacional, las que conllevan a la apertura de espacios comerciales que repercuten en el aumento de la producción, de la inversión y del empleo.

3.- Beneficios, retos y riesgos para México con el T.L.C.

Beneficios:

- El T.L.C. dará inicio al proceso de integración de la economía mexicana con la economía mundial, lo que llevará a los productores domésticos a eficientar la asignación de recursos y aumentar así el grado de competitividad de la economía mexicana frente a los mercados internacionales.

- El Tratado será una garantía de que las políticas de comercio exterior llevarán una continuidad, lo cual podrá derivar en mayores inversiones tanto nacionales como extranjeras.
- Tenderá a disminuir la discrecionalidad en los tres países, principalmente por parte de Estados Unidos, en relación con la imposición de barreras al comercio exterior con México.
- Para la firma del T.L.C. fue necesario primero el tener una estabilidad macroeconómica. Hay que recordar que dicha estabilidad se empezó a plasmar en 1988 y el T.L.C. la ratificó a finales de 1993. La apertura comercial de un país (en este caso, México) hará que se observen los precios internacionales con lo cual se motivará a disminuir la mala asignación de recursos de tal forma que se busque la mejor asignación de éstos. Dada la dotación de insumos en una economía (trabajo y capital) se debe llegar a la ventaja comparativa propia de cada país.

Retos:

- El T.L.C. , no es suficiente para garantizar la permanencia y crecimiento de la inversión extranjera en y hacia la economía mexicana, por lo que resulta indispensable institucionalizar jurídicamente su liberalización.
- Los productores nacionales deberán ser capaces: primero, de mantener su mercado doméstico frente a competidores extranjeros y en segundo lugar de ganarse la preferencia de los consumidores canadienses y estadounidenses en sus respectivos mercados. Para conseguirlo es necesario que se cumplan tres condiciones: mayor eficiencia (menores costos), mayor calidad y mejor servicio.
- México deberá de ampliar sus mercados de exportación más allá de Estados Unidos y Canadá.

Riesgos:

- La posibilidad de que el T.L.C. no conduzca a un libre comercio sino hacia una manifestación muy compleja de proteccionismo entre bloques con respecto a otros bloques comerciales en el mundo, como sería la Unión Europea y el Mercosur.
- La posibilidad de que México haya podido ceder más de lo necesario en las negociaciones, lo cual sabremos a largo plazo.
- A mediano plazo, las industrias pequeñas y medianas pueden llegar a desaparecer debido a sus economías de escala.
- Se puede llegar a dar el monopolio en ciertos mercados por parte de los productores extranjeros.

4.- Las Reglas de Origen las podemos definir como un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse o no de las ventajas que concede el Tratado de América del Norte.

Si un bien está fabricado totalmente en México, Canadá o Estados Unidos, o con partes producidas en cualquiera de los tres países, no tiene problemas para enviarse y venderse en México, Canadá o Estados Unidos.

Hay muchos bienes que tienen partes fabricadas fuera de América del Norte. En este caso hay que determinar cuántas son y qué valor representan para que puedan enviarse y venderse en México, Canadá o Estados Unidos, sin impuestos.

Los bienes que contengan un porcentaje muy reducido de partes fabricadas en la región, no podrán beneficiarse de las ventajas del Tratado, si se quiere enviarlos y venderlos en México, Canadá y Estados Unidos.

Los objetivos de las Reglas de Origen son básicamente el buscar :

- * promover la producción interna de la región, que proporcionará mayores empleos, mayor inversión tanto nacional como extranjera y un aumento considerable de las exportaciones.

- * evitar la "triangulación" de mercancías, es decir que un producto fabricado en el resto del mundo sea vendido en la zona, con las ventajas que concede el Tratado.

Los beneficios para México, como resultado de la implementación de las Reglas de Origen son: el aumentar las exportaciones de México a Canadá y Estados Unidos con más ventajas que el resto del mundo, gracias a la eliminación de las cuotas que ponen topes a la venta de productos mexicanos y a la eliminación paulatina de los aranceles que gravan a los productos mexicanos y el evitar que productos de otros continentes ingresen a Canadá y Estados Unidos y después sean vendidos en México, gozando de los beneficios que concede el Tratado y fomentando así a la industria nacional.

Sin embargo, para lograr los beneficios antes señalados, tanto los empresarios como el gobierno, deberán unir sus esfuerzos para establecer políticas y procedimientos adecuados a la nueva situación del país.

BIBLIOGRAFIA

DAMM Arnal, Arturo T.L.C., Oportunidades, Retos y Riesgos. México 1994, Edamex 126 páginas.

Latin American Newsletters. Latin american regional reports: Mexico and Nafta report no.1. London 1993, Latin American Newsletters 78 páginas.

Consecuencias políticas del tratado de libre comercio. Nuestro tiempo, reflexiones del Colegio de México, 73; Canal 11; 1992.

El T.L.C. y la coyuntura política en Estados Unidos. Nuestro Tiempo, reflexiones del Colegio de México, 73; Canal 11: 1992.

T.L.C.: Transición al globalismo?. Nuestro Tiempo, reflexiones del Colegio de México, 70; Canal 11; 1992.

CALZADA, Falcón, FERNANDO, G. Lara, A. ANIBAL y H. NUÑEZ, José Manuel. Un tratado en marcha. México 1992, El Nacional 144 páginas.

CERAMI, Charles A. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: un prospecto de crecimiento hemisférico. México 1992, Tredex 24 páginas.

DRISCOLL de Avarado, BARBARA y GAMBRILL, Mónica C. El Tratado de Libre Comercio: entre el viejo y el nuevo orden. México 1992, Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América, Universidad Nacional Autónoma de México 283 páginas.

FOSLER, Gait. Las perspectivas económicas de América del Norte. México 1992, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado 43 páginas.

HUCHIN, Eduardo. T.L.C.: hacia un país distinto. México 1992, Nueva Imagen 265 páginas.

GARY, Clyde y SCHOTT. North American Free Trade: issues and recommendations. Whashington 1992, Inst. of International Economics 369 páginas.

SECOFI. Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos: mensaje presidencial, resumen oficial. México 1992, SECOFI 90 páginas.

REY Romay, Benito. La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá: Alternativa o destino?. México 1992, Siglo Veintiuno 420 páginas.

WILKER, Jorge. Aspectos Jurídicos del Tratado tripartito de libre comercio. México 1992, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México 299 páginas.

U.S. Mexico free trade reporter vol. 1 (Jun. 28, 1991). Washington 1991, Thompson Lesser 54 páginas.

ALVERAD Acevedo, Carlos y ORTEGA Venzar, Alberto. T.L.C. marco histórico para una negociación en México. México 1991, Jus 327 páginas.

CABALLERO, Emilio. El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos de América y Canadá: beneficios y desventajas. México 1991, Diana 92 páginas.

Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos de América y Canadá. Acto de instalación que es y que se espera de un Tratado de Libre Comercio. México 1991. Senado de la República 363 páginas.

NANES Venguer, Luis. Esquemas de preferencias arancelarias. Un estudio de caso: el aprovechamiento mexicano del S.G.P. de Estados Unidos. México 1983, Tesis ITAM 149 páginas.

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR. El sistema general de preferencias arancelarias y los países en desarrollo. México 1985, 51 páginas.

BANCOMEXT. El sistema general de preferencias arancelarias. México 1970, BANCOMEXT 36 páginas.

SECOFI. Reglas de Origen. México 1991, SECOFI 14 páginas.

WILKER V., Jorge y JARAMILLO, Gerardo. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México: del GATT al Tratado Tripartito de Libre Comercio. México 1991, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Autónoma de México 460 páginas.

OLEA Sisnega, Miguel Angel. Las negociaciones de adhesión de México al GATT. Foro Internacional Vol. 30, no.3.

RUBIO y REMES. ¿Como va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?. México 1991, Fondo de Cultura Económica 355 páginas.

SECOFI. Conclusión de la Negociación del T.L.C. entre México, Canadá y Estados Unidos. México 1992, SECOFI 35 páginas.

SIQUEIROS, Joel. EL GATT, evolución y perspectivas. México 1985, Universidad Autónoma de Baja California Norte 32 páginas.

IMCE. El impacto de las normas de origen sobre las importaciones y exportaciones de Estados Unidos. México 1985, IMCE 5 páginas.

GATT. Examen de la evolución del sistema de comercio. Ginebra 1987, GATT 32 páginas.

DEARDEN y PALMETER. Free Trade Law Reporter. Canadá 1989, CCH Canadian Limited 3650 páginas.

IPN. Historia y Porvenir de México ante el T.L.C. México 1991, INP 189 páginas.

UNCTAD. III UNCTAD. Antecedentes y Resultados. México 1972, Sic. 86 páginas.

I.I.E.. Manual de Comercio Exterior de México de los mercantilistas del GATT. México 1988, Instituto de Investigación Económica 209 páginas.

VARGAS, Gustavo. México ante el libre comercio con América del Norte. México 1992. Colegio de México 280 páginas.

E. ANDERE y KESEEL. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto Sectorial. México 1992, McGraw-Hill 384 páginas.

IMCE. Requisitos para obtener la certificación de origen. México 1985, IMCE 7 páginas.

HART. A north american free trade agreement. The strategic implications for Canada. Canada 1992, Center for Trade Policy and Law Institute for Research on Public Policy 139 páginas.

REYES Diaz, Eduardo. Sistema Aduanero Mexicano. México 1993, Facultad de Administración de la Universidad Autónoma de México 220 páginas.

GOMEZ Maza, Francisco. Beneficiara el T.L.C. a la producción, empleo y exportaciones. México 1991, El Financiero. 1 Julio página 16.

USITC. Rules of origin issues related to NAFTA and the north american automotive industry. Washington 1991, USITC 75 páginas.

ORTEGA y PEREZNIETO. Mexico-United States relations: Economic integration and foreign invest. Houston, Tex. 1990, Houston Journal of International Law 12 páginas.

JOHNSON & SCHACHTER. The free trade agreement. Canadá 1988, Canada Law Book Inc. 79 páginas.

TORO Hernández, M. Angel y CASTAÑARES P. . El sistema del Gatt. México 1988, Colegio de México 16 páginas.

INSTITUTO PARA LA INTEGRACION DE AMERICA LATINA. Tablas de equivalencias. México, I.I.A.L. 122 páginas.

SECOFI. Certificados de Origen. México 1992, SECOFI 47 páginas.

UNCTAD-GATT. Clasificación de la Información Comercial. Suiza 1975, UNCTAD-GATT 75 páginas.

J.Serra Puche. Conclusiones de la Negociación del T.L.C. entre México, Canadá y Estados Unidos. México 1992, SECOFI, tomo V 80 páginas.

FACULTAD DE ECONOMIA DE LA UNAM. Cuaderno de Trabajo del T.L.C., Industria. México 1992. Universidad Nacional Autónoma de México 116 páginas.

FACULTAD DE ECONOMIA DE LA UNAM. Cuaderno de Trabajo del T.L.C., El Intercambio Comercial. México 1992. Universidad Nacional Autónoma de México 117 páginas.

FACULTAD DE ECONOMIA DE LA UNAM. Cuaderno de Trabajo del T.L.C., Negociación. México 1992. Universidad Nacional Autónoma de México 157 páginas.

FACULTAD DE ECONOMIA DE LA UNAM. Cuaderno de Trabajo del T.L.C., El Intercambio Comercial. México 1992. Universidad Nacional Autónoma de México, tomo II 72 páginas.

FACULTAD DE ECONOMIA DE LA UNAM. Cuaderno de Trabajo del T.L.C., Negociación. México 1992. Universidad Nacional Autónoma de México, tomo II 161 páginas.

DAMM Arnal, Arturo. Las Dos Caras de la Moneda. México 1992, MiNos, S.A. de C.V. 114 páginas.